المعلم المحترف

الكتـــــاب	المعلم المحترف/ أحمد مرعي
المؤلـــــف	مرعي. أحمد
النـــــوع	علم النفس التربوي
تصميم الغلاف	جيهان متولي
إخراج داخلي	بثينة فرج
الطبعـــــة	الأولى/ القاهرة ٢٠١١
عدد الصفحات	٨٨ صفحة
المقـــاس	١٧×٢٤
تدمـــك	
	١-علم النفس التربوي ٢- المدرسون - علم النفس
	بركات، عطا (مشرف)

صرح للنشر والتوزيع | فكر يصنع حضارة

المدير العام: عبود مصطفى عبود

كورنيش المعادي، بجوار مستشفى السلام الدولي، أبراج المهندسين (أ) برج (٢) الدور العاشر.

ت: (٢٥٢٤٠١٦٦)(+٢)

البريد الإليكتروني	darsarh@gmail.com
الموقع الإليكتروني	www.dar-sarh.com
رقـــم الإيـــداع	٢٠١١/٢٦٦٥
الترقيـــم الدولـــي	978-977-6382-64-0

ديوي ٣٧٠,١٥

المعلم المحترف

إعـــداد

أ / أحمد مرعي

المدرب العبقري المحترف

إشراف

د عطا بركات

Dr.Ata Barakat





إهـــداء

إلى

والدي، ووالدتي، رحمهما الله، وتقبلهما في فسيح جناته

وإلى

زوجتي، وإخوتي، وأبنائي «ساجد، وزينة»

وإلى

أخي، وحبيبي أحمد صيام

أهدي هذا الكتاب

شكر وتقدير

لأستاذي ومعلمي

الدكتور/ إبراهيم الفقي

ولمنبع الإبداع

الدكتور/ عطا بركات

جزاكم الله ﷻ كل الخير

أحمد مرعي



ماذا تستفيد من هذا الكتاب؟

إذا كنت ممن يعتقدون بضرورة التغيير للأفضل فهذه فرصتك للتغيير، وإن كنت صاحب رسالة فكن معنا لكي تعرف كيف تصل برسالتك إلى قلوب من حولك.

هذا الكتاب سيفيدك بإذن الله في

١ - تحقيق الاتزان النفسي.

٢ - إحداث التغيير الإيجابي فعليًا.

٣ - بناء الثقة في العقل الواعي.

٤ - معرفة مبادئ المعلم العليا.

٥ - معرفة كيف تحقق الألفة، وتزيد من محبة الناس لك.

٦ - استخدام طرق مختلفة في التعليم للوصول إلى حالة التوافق مع الآخرين.

٧ - زيادة المهارة في أساليب الاتصال لكي تخاطب العقل الواعي، واللاواعي للطلبة.

٨ - اجتناب أسباب فشل الحصة.

٩ - معرفة الوصايا التي تؤدي إلى نجاح الحصة.

١٠ - تحديد هدفك، وغايتك كمعلم.

إني أرى التعليم أشرف مهنـــة
تبعاتـه مـن أثـقـل التبعاتِ

فليتـق الله المعلـمُ دائـــمًا
فيمـن يعلمهـم من الفلذاتِ



عادي بن عادي العادي

يحكى أنه كان هناك شخص يدعى (عادي بن عادي العادي)، ويبدو أن هذا لم يكن اسمًا فقط، ولكنه كان صفة وفكرًا أيضًا؛ حيث إنه تعلم في المدرسة تعليمًا عاديًّا، ولم يكن له طموح في الثانوية فذاكر مذاكرة عادية، وحصل على مجموع عادي فدخل كلية (من وجهة نظره) عادية! وفى الكلية اختار أصحابًا عاديين، ومرت سنوات الجامعة بشكل عادي، وبالطبع كان تقديره في كل سنة (عاديًّا)، ثم تخرج ليجد نفسه مدرسًا عاديًّا بإمكانيات ومعلومات عادية، لا يجد تقديرًا من الإدارة، ولا من زملائه، حتى الطلبة كانوا يكشفونه من أول وهلة، ولِمَ لا وهو ضعيف في المادة العلمية؟! لا يمتلك مهارات الاتصال، وحتى أخلاقه عادية.

وبالطبع كان الكل يعرفون مكانه بالتحديد من صوته العالي الذي لم يكن لديه بديل أخر غيره ليسيطر به على الطلبة، فكانت كل حصة بالنسبة له (٤٥ دقيقة أشغال شاقة)، وإذا سألته «تحب تسمع أيه؟»؛ يقول لك: جرس نهاية الحصة.

وهكذا ظل عاديًّا في صراعه مع التدريس؛ يذهب إلى المدرسة بلا هدف، ويعود محملًا بالضغوط، والمشكلات.

وفي النهاية مات عادي ميتة عادية، وبالطبع لم يعد يتذكره أحد؛ لأنه لم يترك وراءه الأثر الذي يتذكرونه به.

ملحوظة

إذا أردت أن تكون عاديًّا فقد ذكرت لك الوصفة في القصة، أما أذا أردت أن تغير من نفسك للأفضل، وأن تكون مميزًا.

فسأكون سعيدًا أن تبحر معنا في رحلتنا خلال هذه الصفحات لتعرف كيف تكون وبسهولة «المعلم المحترف».

- **ولماذا المعلم، ولماذا المحترف؟**

- **لماذا لم نقل مثلًا المدرس؟**

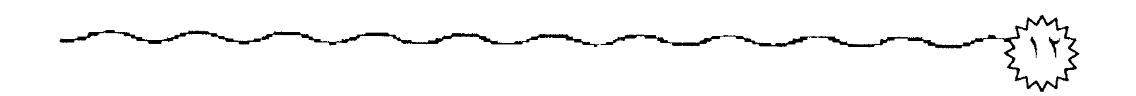
ببساطة لأن المدرس موظف عنده بعض المعلومات فيذهب إلى المدرسة ويعطيها للطلبة وانتهى الأمر على ذلك

- **أما المعلم فهو صاحب رسالة . فما رسالته؟**

هل تتذكرون حديث النبي ﷺ : «إن الله وملائكته، وأهل السموات، وأهل الأرض حتى النملة في جحرها، وحتى الحوت ليصلون على معلم الناس الخير»، هذا يعني أن الله، والملائكة، وكل المخلوقات يترحّمون على من يعلم الناس الخير؛ تخيل معي عدد الطلبة الذين يخرجون من تحت يديك كل عام تأمل للحظات... إنها أجيال، هل من الممكن أن تكون معلم الخير؟ بالطبع نعم، ولكن كيف؟ بنيّة... بنيّة أن أساعد هذه الأجيال لتكون هي الأجيال التي تقوم بالنهضة.

أجيال تكون بالفعل فارقة في حياة الأمة

وبالتالي لن يكون المهم بالنسبة لي المادة العلمية فقط، ولكن أيضًا المهارات التي تثبت المعلومة، وتربطها بالحياة العملية، والقيم التي سوف أغرسها في الطالب لتبقى معه طيلة حياته توجهه إلى كل خير، وحتى إذا أخطأ الطالب فهذه فرصتي لأربّي، وأعلّم، لا لأضرب وأعنف؛ فأنا معلم الخير، وبالتالي فكل لحظة بثواب.. هل يهمك أن تكون كل لحظة لك في الفصل بثواب؟ لأن أي شخص محترف يعمل كل شيء بحساب.



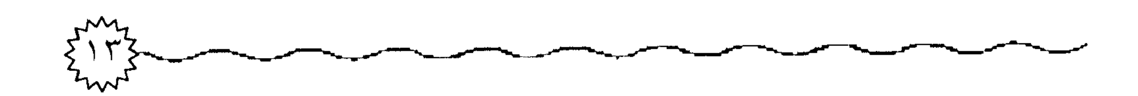
خطواتك يجب أن تكون بحساب، نظراتك بحساب، كلماتك بحساب، نبرات صوتك بحساب، ولكن هل هذه الأمور مهمة؟

ستعرف أهميتها حينما تعلم أن لكل إنسان مستويان من الاتصال، وهما العقل الواعي والعقل اللاواعي، وكثير من المعلمين يركزون فقط على العقل الواعي المتعلق بالتفكير، والتحليل، والمنطق، أما العقل اللاواعي فلا اهتمام به على الرغم من قدراته المهولة (٢ مليار معلومة في الثانية) إذًا هل يمكننا أن نوظف قدرات الطالب لمصلحته؟ بالطبع نعم؛ وهذا هو الاحتراف.. ولهذا سميت الكتاب «المعلم المحترف».

وقسمته إلى ثلاثة أجزاء

- ☒ **الجزء الأول**: الاتزان النفسي، وذلك لما في الشق النفسي من أثر كبير في نجاح المعلم.
- ☒ **الجزء الثاني**: مهارات العرض، والتقديم ليكون التعامل مع العقل الواعي، واللاواعي فيزيد التواصل.
- ☒ **الجزء الثالث**: ما هدفك، وما غايتك لتحدد رسالتك في الحياة؟

فكن معنا بقلبك، وعقلك، وأبشرك بأن وجود هذا الكتاب بين يديك الآن معناه أنك وضعت نفسك على بداية طريق المعلم المحترف.



الفصل الأول

الاتـزان النفسي

من يتغير أولاً؟

كان هناك شاب في العشرين من عمره يرى الظلم يكاد يكون متوغلًا في كل مكان على وجه الأرض، فأخذ القرار بأنه يجب أن يكون إيجابيًا.. يجب أن يفعل شيئًا ويغير العالم، وبالفعل أخذ يحاول ويحاول عشر سنوات حتى بلغ الثلاثين.. حينها رأى أنه لم يحرك ساكنًا، ولم يصل إلى أي شيء من هدفه، فقال من الممكن أن يكون تغيير العالم أكبر من إمكانياتي فليكن هدفي تغيير بلدي، وأخذ يحاول ويحاول عشر سنوات حتى بلغ الأربعين، ولم يتغير شيء؛ فقرر أن يكون هدفه تغيير مدينته فأخذ يحاول ويحاول عشر سنوات حتى بلغ الخمسين ولم يتغير شيء، وكان يتعجب كثيرًا، وغالبًا ما يشكو الأوضاع المحيطة والتي لا تريد أن تتغير أبدًا، فقال إذًا أغير من أسرتي، وأخذ يحاول ويحاول عشر سنوات حتى بلغ الستين ولم يتغير شيء، وهناك اكتشف أنه كان لا بد أن يبدأ بنفسه؛ لأن الله ﷻ يقول: ﴿إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا۟ مَا بِأَنفُسِهِمْ﴾ (الرعد: ١١).

إذًا لماذا يجب أن تتغير؟

إذا كان مهمًّا لك أن تحقق أهدافك، وتصل إلى قمة النجاح فيجب عليك أن تبدأ بعملية التغيير فورًا، ولأنك إن لم تتغير فلن تستطيع أن تغير الآخرين؛ فهل أنت قادر على التغيير؟ يقول «توماس أديسون»: «لو أننا فعلنا ما نحن قادرون على فعله لصعقنا أنفسنا».

اليابان هي الدولة الوحيدة في العالم التي تعرضت للقصف بالأسلحة النووية، فكيف استطاعت أن تصل في وقت قصير إلى قمة النجاح؟ إنه «فكر التغيير، وتغيير الفكر» ليس المهم ما يحدث لك، ولكن المهم كيف تتلقاه.

☒ **السؤال الأول**: هل تريد أن ترى تغييرًا للأفضل في حياتك المادية، والاجتماعية، والثقافية، والصحية، والروحانية؟

☒ **السؤال الثاني**: لماذا لم يحدث هذا التغيير مع أنك تريده؟

الحقيقة أنك إذا أردت التغيير فعليك المرور بعدة مراحل، وهذه المراحل تسمى محطات التغيير -سنتحدث عنها بالتفصيل فيما بعد-، ولكن ما أودّ أن أهديه لك حتى تغرسه أنت بنفسك في قناعاتك أن التغيير يبدأ من الداخل لا من الخارج؛ فهل عندك الرغبة في التغيير «الرغبة أساس التغيير».

والخلاصة: إذا أردت أن تغير واقعك فعليك بتغيير ذاتك، فلا تُلقِ اللوم على الآخرين، أنت السبب فيما يحدث لك.

العزيمة سرّ النجاح

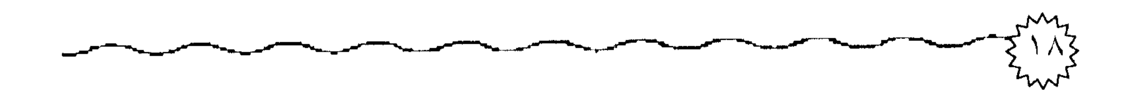
يقول تعالى: ﴿فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَوَكِّلِينَ﴾ (آل عمران: ١٥٩).. من هُم أنجح أهل الأرض من الرجال، وأكثرهم تميزًا منذ بداية الخليقة، وحتى النهاية؟

إنهم خمسة «إبراهيم، ونوح، وموسى، وعيسى، ومحمد» عليهم أفضل الصلوات، وأتم التسليم؛ هل تعلم لماذا؟

لأنهم أولو العزم الذين تحمّلوا الكثير، وصبروا، وأصرّوا بكل حب أن يصلوا إلى أهدافهم، وغايتهم.

مَن أنجح النساء؟.. (مريم، وآسيا، وخديجة، وفاطمة، وعائشة)؛ فمريم صبرت على أذى اليهود وافترائهم، وآسيا صمدت أمام الطاغوت، وخديجة تحمّلت مشاقّ الدعوة في مهدها مع زوجها وحبيبها رسول الله ﷺ، وفاطمة أعطت القدوة الحسنة، وولدت الأبطال، وعائشة أعلم نساء الأرض؛ من هنا نصل إلى أنه لا يمكن أن ينجح أحد بدون عزيمة.

ملاحظة: معظم الناس لا عزيمة لهم؛ لذلك تجد أن معظم الناس عاديون، فإذا أردت أن تكون مميزًا فكن ذا عزيمة.



كيف يحدث التغيير؟

هناك أربعة أسس يبنى عليها التغيير، أو دعونا نقول هناك أربعة أعمدة مهمة لبناء محطات التغيير ألا وهي:

١ - القرار.

٢ - التخطيط.

٣- إعادة البرمجة.

٤ - التحكم في الذات.

☒ **القرار «إذا أردت أن يكون التغيير فعالًا فيجب عليك أن تتخذ القرار»**

ولكن ما هو القرار المهم بالنسبة لك؟ القرار هو أن أكون المعلم رقم (١) في كل شيء، هل تريد بالفعل أن تكون المعلم رقم (١) في تخصصك، وفى أخلاقك، وفى علاقاتك، وفي نجاحاتك؟

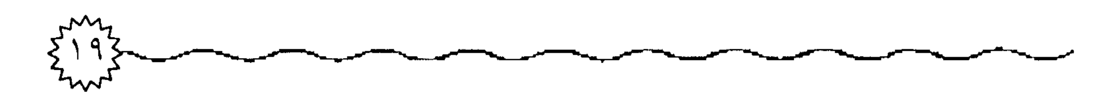
اجعل قرارك قويًّا واعلم «ليس ما تفعله من حينٍ لآخر هو الذي يغيّر حياتك، ولكن ما تفعله دائمًا» يقول ستيفن كوفي: «إذا أردت أن تصل إلى قمّة النجاح فابدأ من النهاية» تخيّل نفسك بالصورة التي تريد الوصول إليها، وعشها بكل تفاصيلها، ثم تذكّرها من وقت لآخر ستخزن بشكل تلقائي في العقل اللاواعي، ثم تحاول أن تجذبك إليها».

- **قف لحظة**

- وتذكر أين كنت من عشر سنوات.. وفكر أين ستكون بعد عشر سنوات؟

- آن الأوان لتتخذ القرارات التي ستغير حياتك، ما الذي يجب أن أفعله؟ وما الذي يجب ألا أفعله؟

- واعلم أنك إذا لم تتخذ قرارًا بتسيير حياتك بالشكل الذي تريد.. فسيقوم بتسييرها لك أشخاص آخرون.



- **قاعدة**

«إذا قمت بالعمل الذي تعودت عليه؛ فسوف تحصل على النتائج التي تعودت عليها»

☒ **التخطيط: «إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل»**

لتكن أهدافك إيجابية: على سبيل المثال «أريد أن أنمي نفسي في اللغات، أريد أن أحضر دورات تنمية بشرية، أريد أن أكون متميزًا في مادتي»؛ ولا تقل «لا أريد أن أكون ضعيفًا في تخصصي، لا أريد أن تهتز صورتي أمام الطلبة «لأن المخ يبني على آخر تجربة، فاجعل أهدافك إيجابية».

خطط على المدى البعيد: يقول ستيفن كوفي «عادة ما نحقق أقل مما نطمح إليه في الخطط قصيرة المدى، وأكثر ما نطمح إليه في الخطط بعيدة المدى»

ضع تفاصيل الخطة ثم تخيل النتائج، وهكذا تكون قد خططت لحياتك كما تريد أنت لا كما تسير بك الظروف.

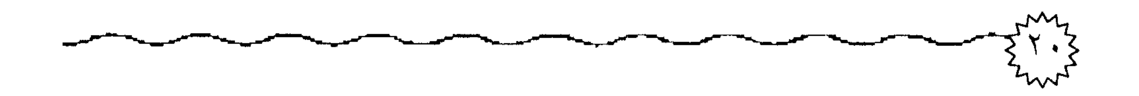
☒ **إعادة البرمجة**

البرمجة هي مجموعة أفكارنا، وأحاسيسنا، وتصرفاتنا الناتجة عن عادتنا، وخبراتنا، وهي التي تؤثر على اتصالنا بذاتنا، وبالآخرين، وعليها يسير نمط حياتنا.

فإن كانت إيجابية كنت إنسانًا متزنًا، وإن كانت سلبية كنت من الذين يرون الحياة ليست إلا معاناة.

- **أمثلة لاعتقادات سلبية**

(الطلبة مملين، مفيش فايدة، التعليم بايظ، على قدّ فلوسهم) وطبعًا تخيل السلوك المبني على هذه القناعات.



- **أمثلة لاعتقادات إيجابية**

«الطلبة مثل أولادي، لازم يكون عندنا أمل ﴿ إِنَّهُۥ لَا يَاْيْـَٔسُ مِن رَّوْحِ ٱللَّهِ إِلَّا ٱلْقَوْمُ ٱلْكَٰفِرُونَ ﴾ (يوسف: ٨٧)، لا بد أن أشارك في إصلاح التعليم، أن توقد شمعة خير لك من أن تمضي طيلة عمرك تلعن الظلام»

- **وإليك هذه الوصايا لتحسين الاعتقادات**

١ - اجعل قناعاتك العامة إيجابية «الحياة، الناس، التعليم»، واذكر صفة إيجابية بعد كل كلمة؛ لأن اعتقادك تجاه هذه الأمور العامة هو الذي يبرمج تصرفاتك، وأحاسيسك.

٢ - انظر إلى قناعات الناجحين، وتمثلها.

٣- انسف قناعاتك السلبية بالشك فيها.

واعلم أن التكرار من ٦ : ٢١ مرة يغير القناعات، والعادات، والاعتقادات، وبالتالي يغيّر السلوك.

☒ **التحكم في الذات**

كل منا له عالمان؛ العالم الداخلي، والعالم الخارجي. العالم الداخلي هو إدراكك، وأفكارك، وأحاسيسك، والعالم الخارجي هو الناس المحيطة بك، والمؤثرات الخارجية..

والسؤال الآن.. من الذي يؤثّر على الآخر؟ العالم الخارجي يؤثّر على العالم الداخلي أم العكس؟ قبل أن أجيبك دعني أقص عليك قصة.

كان هناك رجل يشرب المخدرات، ثم تاجر فيها فتم القبض عليه، وحُكم عليه بالمؤبد، وبعد فترة تم عمل دراسة على أبنائه، وكان له ولدان.. فماذا حدث؟

أحدهم تعاطى المخدرات، ثم تاجر فيها فتم القبض عليه، وحكم عليه بالمؤبد، فلما سألوه كيف وصلت إلى هذا الحال قال «والدي شرب المخدرات، وتاجر فيها، وحُكم عليه بالمؤبد.. ماذا تنتظرون مني؟».



أما الآخر فكان يعمل بمركزٍ مرموق بشركة كبيرة، فلما سألوه كيف وصلت إلى هذه الدرجة قال: «والدي شرب المخدرات، وتاجر فيها، وحكم عليه بالمؤبد.. ماذا تنتظرون مني؟».

- والآن.. هل لاحظت شيئًا؟

- المؤثر الخارجي واحد، واختلفت ردود الفعل.. هل أدركت ماذا أقصد؟

إذا كان العالم الخارجي هو الذي يؤثر على العالم الداخلي لكانت ردود الفعل واحدة؛ أمَا وقد اختلفت ردود الفعل مع المؤثر الواحد، فهذا معناه أن العالم الداخلي هو الذي يؤثر على العالم الخارجي، فلا تُلقِ اللوم على الآخرين، تحكم في ذاتك، وتحمل مسؤولية حياتك.

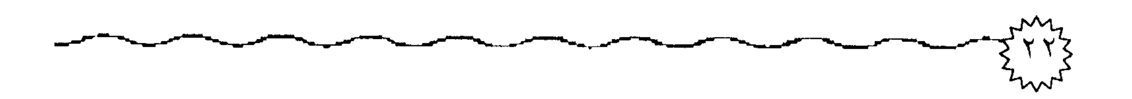
والأمر كله يتوقف على إدراكك للأمور، فلابد أن يكون إدراكك إيجابيًّا حتى يكون تفكيرك إيجابيًّا، وتركيزك إيجابيًّا، وأحاسيسك إيجابية، وسلوكك إيجابيًّا، وبالتالي تكون متحكمًا تمامًا في ذاتك.

فائدة

كم عانى كثير من المعلمين في فصولهم ومع الطلبة.. وحين التحدث عن التغيير يود كل معلم، ومعلمة أن يحدث هذا التغيير في يوم أو يومين.. ولكن للأسف.. عصا موسى لم يتم العثور عليها! لذلك إذا أردت التغيير فهناك مراحل، ومحطات لا بد من المرور عليها حتى تصل إلى ما تريد، ولا تنتظر التغيير فورًا من مجرد قراءتك لهذا الكتاب، أو سماعك لهذه الدورة، ولكن لا بد لك أن تغير من أفعالك حتى ترى التغيير.

س:- ما معنى الجنون؟

جـ:- في تعريف الصينيين للجنون «أن يستمر المرء في فعل نفس الشيء، وينتظر نتائج مختلفة».



محطات التغيير

إذا أردت أن يحدث تغيير في أي شيء في حياتك سواء كان شيئًا سلبيًّا تريد التخلص منه، أو إيجابيًّا كهدف تريد الوصول إليه؛ فهناك مراحل معينة يجب أن تمر عليها.

١ - الإدراك: «إن لم تدرك لن تتغير» لماذا؟

لأن الإدراك ٥٠ ٪ من التغير؛ هل تتذكر.. إن بداية أي شيء الإدراك، وبعد الإدراك يكون التفكير، وبعد التفكير يأتي التركيز، ثم الأحاسيس، ثم السلوك، فإن لم يحدث الإدراك لن يحدث كل ما بعده، وإذا كان الإدراك سلبيًّا فكل ما بعده سيكون سلبيًّا، وإذا كان إدراكك إيجابيًّا فكل ما بعده سيكون إيجابي.. لماذا يرى كثير من الناس حياتهم عبارة عن سلسلة من المشاكل والصعوبات؟ لأنهم لم يدركوا أمرين:-

☒ **الأمر الأول**

البرمجة السلبية التي اكتسبها من الماضي (من بابا، وماما والمحيطين) مثل «ابقى قابلني لو فلحت، أنت أصلًا فاشل، مفيش حد يعرف يعمل حاجة في البلد دي»، وغيرها الكثير.

هذه الكلمات تسمى برمجة سلبية يسمعها الإنسان كثيرًا فتتأصل فيه، وحينما يكون في مفترق طرق يتذكرها فيكون سلبيًّا، ولا يفعل أي شيء لأنه مبرمج على أن النتيجة حتمية.. لا شيء!! وبعد ذلك لا يحتاج أن يتذكرها لأنها تكون مخزنة بعمق في العقل اللاواعي فتصبح طبيعته السلبية، والعجز عن الوصول لأهدافه، أو تحقيق أحلامه.

لذلك أنصحك

«لاحظ أفكارك لأنها ستتحول إلى أقوال، ولاحظ أقوالك لأنها ستتحول إلى أفعال، ولاحظ أفعالك لأنها ستحدد مصيرك، غيِّر أفكارك تغير مصيرك».

☒ **الأمر الثاني**

القدرات اللامحدودة التي وهبنا الله إياها، فأنت أفضل مخلوق، أنت الذي سخَّر الله له ما في السموات، وما في الأرض.. تخيل قدراتك.

☒ **العين** (تستطيع أن تميز بين ١٠ مليون لونًا في الحال، وترمش ١٨ ألف رمشة دون أن تتعب).

☒ **الأنف** (تستطيع أن تميز بين ٢٠٠٠ رائحة)

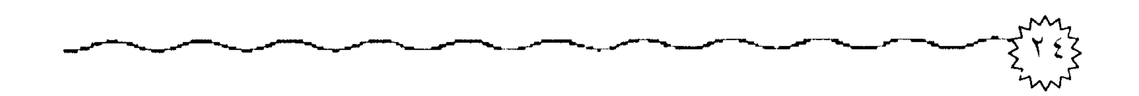
☒ **والمفاجأة** (أن العقل البشرى به ١٥٠ مليار خلية عقلية كل خلية بها مليون خلية أصغر منها اسمها سنابزس، وكل سنابزس بها مليون خلية ذاكرة).

فهل تستغل كل هذه القدرات؟

سنة ١٩٤٨ كان هناك عالم ياباني اسمه «يوكي».. ذهب «يوكي» مع فريقه للبحث عن الماس في وسط أفريقيا.. استمر البحث أسبوعين، ولم يتم العثور على شيء؛ فقرر «يوكي» أن يتخلى عن حلمه، ويعود لبلده وفى طريق عودته للفندق رأى طفلًا يمسك بيده حجرًا غريب الشكل فنادى عليه الطفل، وقال له أتشترى هذا الحجر منى، فقال «يوكي» نعم أشتريه، فقال الطفل ولكن مقابل الحلوى، فوافق «يوكي» وأخذ الحجر، وذهب إلى الفندق وظل يفحص الحجر حتى اكتشف المفاجأة، اكتشف أنه أمام أكبر حجر ماس رآه في حياته، تقدر قيمته في ذلك الوقت بعشرة ملايين دولار، ففرح «يوكي» وانطلق إلى وطنه، وبدأ يكتب عما حدث، ومن ضمن ما كتب «لقد باع هذا الطفل شيئًا لم يكن يعرف قيمته، ولو كان يعرف قيمته ما باعه رخيصًا ولاستطاع أن ينتشل نفسه وأسرته بل وقبيلته كلّها من الفقر».

وإذا أردنا أن نخرج بشيء من القصة لقلنا إن كثيرًا منا يبيع وقته، ويبيع مجهوده، ويبيع حياته رخيصًا، لماذا؟ لأنه لا يعرف قيمته الحقيقية.

ما الفرق بين من يحصل على راتب ٣٠٠ جنيه في الشهر، ومن يحصل على ٣٠٠٠٠ جنيه في اليوم؟



مع العلم أن القدرات واحدة..

الأول لا يعرف قدراته، ولم يطور من ذاته، ولم يستغلَّ إمكانياته؛ أما الثاني أدرك حقيقة قدراته اللامحدودة، واستغل إمكانياته استغلالًا جيدًا، وكان يطور من نفسه كل يوم بالقراءة، والدورات، والمحاضرات، والأشرطة السمعية، والمرئية؛ بمعنى أنه أخذ بكل أسباب نجاحه، وتوكل على الله؛ فوصل إلى قمة النجاح، وإذا كان أي إنسان قادرًا على فعل أي شيء فمن الممكن لأي إنسان آخر أن يتعلمه، ويفعله.

٢ - التوكّل على الله

- **هل يمكن لأحد أن يصل لأي شيء بذكائه، بمجهوده، بعلاقاته، بماله فقط؟**

«قارون» عندما قال ﴿إِنَّمَآ أُوتِيتُهُۥ عَلَىٰ عِلۡمٍ عِندِيٓ﴾ (القصص: ٧٨) ماذا حدث؟ ﴿فَخَسَفۡنَا بِهِۦ وَبِدَارِهِ ٱلۡأَرۡضَ﴾ (القصص: ٨١) أليس أنت الذي أتيت بهذه الثروة بعلمك، ودهائك؛ حافظ عليها إن استطعت.. إذن لن نصل إلى التغيير الذي نرجوه، ونحافظ عليه إلا بتوكّلنا على الله.

فما معنى الوكيل؟ حينما توكل محاميًا في قضية أليس هذا معناه: «تصرف في شؤوني أمام القضاء فأنا مطمئن لك»؟، وحينما تتوكل على الله فهذا معناه: «وكّلتك يا وكيل في أمور حياتي كلّها تصرف كما تشاء، وأنا أعلم أنك لن تضيعني».

٣- الرؤية الواضحة

إذا أدرك المعلم أن عنده خللًا في أمرٍ ما، ثم توكّل على الله فقد حان وقت تحديد الهدف؛ ما الذي تريده؟ كثير من الناس لا يعرفون ماذا يريدون.. هو يعرف ما لا يريد.. وضعه الحالي لا يعجبه.. لا يريد أن يظلّ هكذا، ويبقى السؤال حائرًا.. **ماذا أريد؟**

إذا وجدت إجابة لهذا السؤال فقد حددت هدفًا، وهذه مرحلة من مراحل التغيير (أن تحدد هدفك).

هل تتذكّر «أليس» في بلاد العجائب؟

كانت «أليس» تسير في طريق طويل مع طائر حكيم، وفجأة... وصلت إلى مفترق طرق! فسألت الطائر ما الاتجاه الذي يتوجّب عليّ أن أسير فيه؟ فقال الطائر: هذا يتوقف على المكان الذي تتجهين إليه، فقالت «أليس» أنا لا أعرف إلى أين أنا ذاهبة؛ فقال الطائر إذن تستطيعين أن تسيري في أي اتجاه.. سيوصلك.

- وهنا السؤال.. إلى أين سيوصلها؟

- إلى مكان بالطبع هي لا تريده لأنها في الأصل لم تحدد المكان الذي تريده.

- هل تتذكر ماذا فعل سيدنا أبو بكر لحظة وفاة النبي ﷺ؟

تخيل أولًا حال الصحابة -رضوان الله عليهم أجمعين-؛ سيدنا عمر ﷺ في حالة صعبة يقول: «من قال إن محمدًا قد مات قطعت رأسه».

وسيدنا عثمان، وسيدنا علي ﷺ في حالة حزن، وبكاء شديدين، وباقي الصحابة كذلك، وما حال الصديق أقرب المقربين للنبي ﷺ؟

في قمة القوة..

«من كان يعبد محمدًا فإن محمدًا قد مات، ومن كان يعبد الله فإن الله حي لا يموت»؛ من أين أتت هذه القوة في هذه اللحظة؟ إنها الرؤية الواضحة.

الحالة العامة للمسلمين في هذا التوقيت انهيار، وضعف، وحزن عاجزين عن التفكير بعد هذه المصيبة؛ مصيبة فقد النبي ﷺ، وبالتالي فهذه الحالة فرصة لمن؟ لأعداء الإسلام.



ومن هنا كانت الرؤية الواضحة للصديق رضي الله عنه؛ أمامنا مشوار طويل في الدعوة، أمامنا عمل ومجهود واستعدادات، وبالفعل استطاع سيدنا أبو بكر أن يقف في حروب الردة، وينتصر على المرتدين، وهذا كلّه بسبب الرؤية الواضحة؛ ماذا أريد؟ حدد هدفك.

٤ - الرغبة

- هل تريد هذا التغيير بالفعل؟ هل تحتاجه؟
- دعونا نطبق على المعلم المحترف.. ماذا تريد؟
- أريد أن أكون المعلم رقم (١).
- هل تهمك؟ هل تحتاجها بالفعل؟

إذا كانت لا تهمك فتأكّد أنك لن تصل؛ إذ كيف تنجح في أمرٍ أنت لا تهتم به، وعلى العكس إذا أردت أمرًا فيجب أن يصل معك إلى الرغبة المشتعلة (هعملها يعني هعملها)، وهنا تأكّد أنك سوف تصل بإذن الله ﴿إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا﴾ (الكهف: ٣٠)، وإذا كنت تريد أمرًا ولكنه لم يصل معك إلى الرغبة المشتعلة.

- فاسأل نفسك لماذا أريده؟
- كلمة «لماذا» تعطي الأسباب، والأسباب تزيد الرغبة؟

س:- لماذا تريد أن تكون المعلم رقم (١)؟

- لأن الله يحب إذا عمل أحدكم عملًا أن يتقنه.
- لأنني أرى أني إنسان ناجح، ولن أرضى بأقل من المعلم رقم (١).
- لأن النبي ﷺ قال «إن الله كتب الإحسان على كل شيء».



٥ - المسؤولية

أنا أريد التغيير، ولكن هناك أشياء ستترتب على هذا التغيير، من الذي سيتحمل مسؤوليتها؟ من المهم جدًّا أن تتحمل المسؤولية كاملة، هناك قاعدة تقول: «**أنا أتحكم في عقلي.. إذن، أنا مسؤول عن نتائج أفعالي**»

- ما الذي سيحدث إن لم أتحمّل المسؤولية؟

- أراد شخص غير متحمّل للمسؤولية أن يغير من نفسه فلم يستطيع؛ فماذا قال؟

- هم السبب، المدير السبب، أصحابي السبب، الظروف السبب؛ ماذا حدث الآن، هل سيتغير؟

- هل سيتحرك من مكانه؟

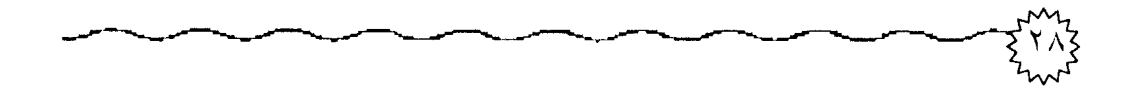
بالطبع لا، أما إن قال من الممكن أن يكون عندي قصور في أمر ما، هنا قد وضع يده على الخلل، وبدأ يعالجه وبالتالي استمر في رحلة التغيير؛ إذًا من الضروري أن تبتعد عن القتلة الثلاثة «اللوم، والانتقاد، والمقارنة»؛ لأنهم لن يوصلوك إلى أي شيء إلا الأحاسيس السلبية، وتحمّل المسؤولية كاملة.

٦ - الاعتقاد والتوقع

س:- هل تعتقد أن التغيير سوف يحدث بالفعل؟

اجعل موضوع التغيير أمر يقيني عندما تسمع «ادعوا الله وأنتم موقنون بالإجابة» هل عندك هذا اليقين.

س:- تتوقع أن تكون المعلم رقم (١) بنسبة كم بالمائة؟ ٥٠٪ ، ٦٠٪ ، ٧٠٪ . أعطِ رقمًا.



دعني أسوق لك بعض الكلمات، ثم أسألك السؤال مرة أخرى، يقول رب العزة «أنا عند ظن عبدي بي، فليظنَّ بي ما شاء».

- فهل تظن بربك خيرًا؟

- والآن تتوقع أن تكون المعلم رقم (١) بنسبة كم بالمائة؟

أتمنى أن تتخطّى ١٠٠٪، واعلم أن من قوانين العقل الباطن قانون التوقع، والانجذاب «أي شيء تفكر فيه، وتتوقعه، وتربط به أحاسيسك ينجذب إليك من نفس النوع» فاجعل هذه القوانين تعمل معك، وكما قيل تفاءلوا بالخير تجدوه.

٧- **الصورة الذاتية**

أنت كما ترى نفسك.. الصورة الذاتية هي الصورة التي يرسمها الإنسان لنفسه داخليًّا كيف ترى نفسك؟

إذا كنت ترى نفسك قويًّا واثقًا من نفسك؛ فتأكّد أن هذا ما يراه الناس أيضًا، وإن كنت ترى نفسك ضعيفًا فالكل يراك هكذا.

- فهل ترى نفسك عندك القدرة على التغيير؟ قل نعم، بإذن الله.

أرى نفسي قويًّا جدًّا، وقادرًا على إحداث تغييرات إيجابية كثيرة في حياتي (وهذه هي البرمجة الإيجابية).

٨- **الروابط**

بماذا تربط هذا التغيير الذي تود أن تراه في حياتك؟ اعلم أن أي شيء تربطه بالسعادة سوف تتجه إليه حتى ولو كان ضارًّا، وأي شيء تربطه بالألم ستتجنبه حتى ولو كان مفيدًا، ومهمًّا، وخُذ على ذلك مثالين:-

☒ المثال الأول

بماذا يربط المدخنون السيجارة؟ بالطبع يربطونها بالراحة النفسية، وإزالة الضغوط على الرغم من علمهم بأنها مضرّة فقط، بل ومن الممكن أن تتسبب في قتلهم حيث إن بها أكثر من ١٨نوعًا من أنواع السرطان، وأكثر من ٢٠٠ نوعًا من أنواع السموم، وليس هذا فقط بل إن العلماء أفتوا بتحريمها؛ فلماذا يصر المدخن على التدخين؟ لأنه ربطها بالسعادة، وكان من الضروري أن يعطيها حقها، ويربطها بالألم.

☒ المثال الثاني

بماذا تربط صلاة الفجر؟ تخيّل كثير من الناس يربطونها بالألم (لا أستطيع رفع الغطاء، الجو بارد، عملي مبكرًا، لن أستطيع أن أنام مرة أخرى) على الرغم من فضلها، وثوابها، وليس هذا فقط بل إنها الفارق بين المؤمن، والمنافق «أثقل صلاة على المنافقين صلاتي الفجر، والعشاء».

- هل فهمنا الروابط؟
- والآن بماذا نربط هدفنا؛ «المعلم رقم (١)»؟

من الممكن أن نربطه بالسعادة، ومن الممكن أن نربطه بالألم؛ الذي يربطه بالألم يقول: أتريدني أن أقرأ كثيرًا، وأدفع أموالًا في دورات، وأتعلم لغات في هذه السن؟

بالطبع لا؛ أنا لا أملك المال، ولا المجهود، ولا الوقت لكل هذا، إنني بالكاد أذهب إلى المدرسة، ثم أخرج منها على الدروس، ثم أعود لأكل لقمة، ثم أنام.. ما رأيكم في هذا؟ هل سيتقدم خطوة في حياته، أم سيظل هكذا طيلة عمرة ينتهي حيث بدأ؟

أمّا الذي يربط هذا الهدف بالسعادة يقول: «إذا كان وضع التعليم لا يعجبني؛ فلماذا لا أشارك في الإصلاح؟ ولتكن البداية مني أنا، بالطبع سيرد بعض السلبيين، ويقولون (يعني

أنت هتصلح التعليم!) يقول النبي ﷺ : «لا يكن أحدكم إمّعة، يقول: إن أحسن الناس أحسنت، و إن أساءوا أسئت» أنا أُحسن، وأتقن عملي بغضّ النظر عما يدور حولي، ويقول آخر لا بد أن يرى الطالب من الإتقان في كل شيء حتى يتعلّمه، ويكون طبعًا له في كل حال؛ فتنهض أمّتنا بهذه الأجيال الإيجابية.

- ما رأيكم في هذا المعلّم؟

- أتراه يضحى من أجل هذا الهدف؟ أتراه المعلم الذي نريد؟

كن أنت هذا المعلم لعلك تقدّم شيئًا تعتذر به أمام الله؛ إذن، إذا أردت أن تصل إلى أي هدف؛ اربطه بالسعادة.

٩- التخطيط

هل حددت هدفك؟ كيف ستصل إليه؟ هذا هو التخطيط؛ بمعنى أنه إذا كان هدفك أن تطوّر من نفسك، وتنمي ذاتك، فالتخطيط هو كيف أصل إلى هذا الهدف؟ من الممكن أن أقرأ كتابًا كل أسبوع، وأسمع كل يوم ٢٠ دقيقة في التنمية البشرية، وهكذا.. لاحظ أنني حددت الأفعال بزمن؛ لأنه لا بد من وضع جدول زمني لتنفيذ الخطة حتى تصل إلى النتائج التي تريدها.

١٠- الفعل

هناك بعض الأشخاص يحددون أهدافهم، ثم يخططون لها، ثم بعد ذلك.. لاشيء، لا يقومون بتنفيذ ما خططوا له؛ فتجدهم يرون أحلامهم وهي تضيع منهم أمام أعينهم، ولماذا؟ لأنهم لم يضعوا أنفسهم في الفعل فيكون نصيبهم الهمّ، والضيق، والأحاسيس السلبية لأنهم لم يفعلوا شيئًا.



- لماذا يصل بعض الناس إلى أهدافهم، ويحققون أحلامهم، والبعض الأخر يقف ليشاهد نجاحات الآخرين، ويتحسّر على حاله؟

- لأن الناس خمسة أصناف.

- **الصنف الأول: لا يعرفون ما يريدون**

فهذا الصنف لا يعرف ماذا يريد، وهو يعرف فقط ما لا يريد؛ فتجده دائم الانتقاد، والشكوى.

- **الصنف الثاني: يعرف ما يريد، ولا يعرف كيف يحققه**

يريد مثلًا أن ينشأ مشروعًا خاصًّا به، و لكن لا يعرف كيف يفعل ذلك.

- **الصنف الثالث: يعرف ما يريد، ويعرف كيف يحققه**

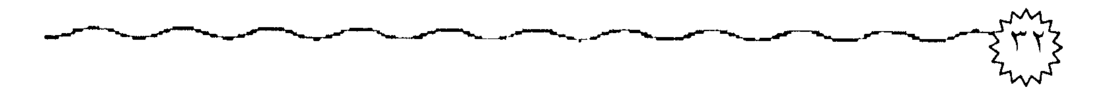
ولكن ليس لديه ثقة بنفسه، هل تعرف أحدًا كان يعرف ما يريد، ويعرف كيف يصل إليه، ولكنه أقنع نفسه أنه لا يستطيع؟ هل حدث معك أنت شخصيًّا؟

- **الصنف الرابع: يعرف ما يريد، ويعرف كيف يحققه**

عنده ثقة بنفسه، ولكنه يتأثّر بكلام الناس سلبيًّا، إذا قال أحدهم «يا عم أحلام، وأهداف إيه، أنت مش واخد بالك أنت فين، أبقى قابلني، بعد ما شاب»؛ تجده يتأثر بهذه الكلمات السلبية، ويضحّي بأحلامه، ويتنازل عنها بسهولة على الرغم من أن هذه الكلمات هي إدراك صاحبها، ولا تعبر عن الحقيقة، وإنما تعبر قائلها.

- **الصنف الخامس: يعرف ما يريد، ويعرف كيف يحققه**

عنده ثقة بنفسه، ولا يتأثر بكلام الناس إلا بشكل إيجابي، ويضع نفسه في الفعل، وهذا هو الشخص الناجح.



وماذا لو لم يضع نفسه في الفعل؟ ستظل أهدافه مجرد أحلام يتمنى الوصول إليها، وهو واقف مكانه.

- وما هو الفعل الذي يجب أن أضع نفسي فيه؟

أول خطوة في خطتك، ابدأ بها وسترى أن الأمر أيسر مما تتوقع، يقول الله -عز وجل- في الحديث القدسي: «من تقرّب إليَّ شبرًا تقربت إليه ذراعًا» اقرأ أول كلمتين في الحديث «من تقرب» إذًا من الذي يبدأ؟ العبد.. لا تعتقد أنك ستسير الطريق كلّه وحدك.. تأكد أن الله سيعينك، إنك لا تريد إلا خيرًا، وماذا عن هدفك المعلم رقم (١).. كيف تضع نفسك في الفعل؟

الهدف واضح، والخطة مكتوبة.. يبقى أن تبدأ بالتنفيذ، تريد أن تطوّر من ذاتك؛ إذن اتصل بالمعاهد، والمراكز المتخصصة، وابدأ في شراء الكتب، واقرأ، وبهذا تأكّد أنك قطعت شوطًا كبيرًا في الوصول إلى هدفك.

١١ - التحليل، والتقييم، والتعديل

عندما تضع نفسك في الفعل؛ ماذا يحدث؟ سيكون هناك نتائج، لا تتوقف عندها، ولكن حللها، وانظر إلى السلبيات، والإيجابيات، ثم قيمها، اسأل نفسك هل هذا ما تريد؟

إذا لم تصل إلى ما تريد بالشكل الذي تريد فأنت بحاجة للتعديل سواء في التخطيط، أو الفعل حتى تصل إلى الصورة التي تتمنّاها.



١٢ - الالتزام، والإصرار، والاستمرارية

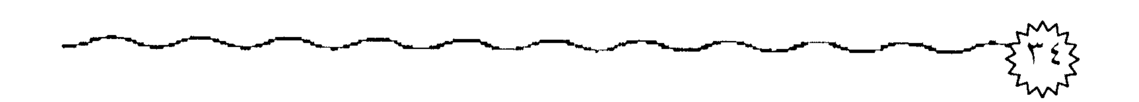
☒ **الالتزام بخططك**: كن ملتزمًا بالخطط التي تضعها.. مرنًا في أسلوب تنفيذها.

☒ **الإصرار على نجاحك**: ﴿وَمَن يُرِدْ ثَوَابَ الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَن يُرِدْ ثَوَابَ الْآخِرَةِ نُؤْتِهِ مِنْهَا﴾ (آل عمران: ١٤٥)، فإذا كان عندك الإرادة، والإصرار، لا بد وأن تصل بإذن الله.

☒ **الاستمرارية**: في كل مراحل، ومحطات التغيير السابقة.

تخيل نفسك وأنت تمرّ بهذه المراحل، وتستمتع بالتغيير الإيجابي في حياتك، أليس هذا ما تريد؟ تأكد أنك إذا قمت بالتغيير بهذه الطريقة فستصبح ضمن الـ(٣٪) الأكثر نجاحًا في العالم، فما قدمته لك هو استراتيجية نجاحهم.

والآن، وبعد ما علمت ما لا يعلمه الكثير؛ ألا تستحق أن تكون المعلم رقم (١)؟ برمج نفسك بشكلٍ إيجابي، واكتب إجابتك هنا..



بنـــاء الثقـــة
كيـــف، ولمـــاذا؟

- هل من الضروري أن يكون المعلم واثقًا من نفسه؟

- **بالطبع نعم، ولكن لماذا؟**

☒ لأن الثقة بالنفس تدعم القبول الاجتماعي؛ فالناس تحب الأشخاص الواثقين من أنفسهم.

☒ لأن عدم الثقة بالنفس من الممكن أن تؤدي إلى الكثير من المواقف المحرجة هذا بشكل عام، أما في العملية التعليمية فنجد أن المعلم الواثق من نفسه ينطلق منه شعور الثقة ليصل إلى الآخرين، فيرونه معلمًا قويًّا فيتعاملون معه من هذا المنطلق؛ فيحترمه الكبير، والصغير، ويقدرونه، ويكون من السهل عليه التعامل مع الطلبة، واحتوائهم، والسيطرة عليهم بحب.

والآن كيف أبني الثقة في العقل الواعي؟

١ - التوكّل على الله

ذكرنا التوكل على الله في محطات التغيير، وها نحن نذكره في بناء الثقة إذ لا ملجأ لنا إلا الله، ولا معين على خيرٍ أفضل منه، فإذا أردنا أن نزيد من ثقتنا بأنفسنا فعلينا بالدعاء، والتضرّع، والتوكّل على الله.

٢ - الاستعداد التام

أ- التحضير الجيد: كن صاحب مادة علمية قوية جدًّا، ولا تقصر معلوماتك على المقرر الدراسي فقط، ولكن وسع دائرة معلوماتك في تخصصك، وغيّر تخصصك، وكن جاهزًا لأي سؤال، دعهم يقولوا عنك إنك متميز.

ب- **التخيل الابتكاري**: تخيل الموقف قبل حدوثه لتضع الاحتمالات، وتجد الحلول.

- لماذا عندما تحدث مشكلة وتنتهي؛ تجد كلامًا لو قلته لتغيّر مسار الحوار تمامًا لصالحك؟
- أين كان هذا التفكير أثناء المشكلة؟
- ببساطة؛ **لأن كل منا عنده العقل التحليلي، والعقل العاطفي**

☒ **العقل التحليلي**: مسؤول عن التفكير، والتحليل، والمنطق.

☒ **العقل العاطفي**: مسؤول عن الطاقة، والأحاسيس، و (F or F).

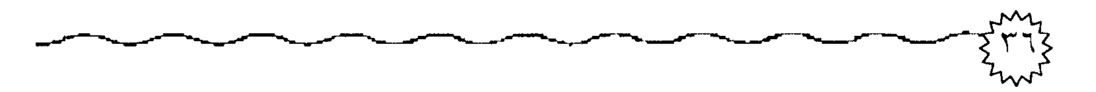
فإذا كنت في مشكلة، وانفعلت؛ تشتعل الأحاسيس السلبية، وبالتالي يكون العقل العاطفي في حالة نشاط، والعقل التحليلي في حالة خمول، فلا تأتي الأفكار الإيجابية، والحلول إلا عندما تهدأ، وهذا ما يحدث تمامًا مع الطلبة في الامتحانات، تأتي ورقة الأسئلة «في كثير من الأحيان» والطالب يعرف أنه ذاكر هذه الموضوعات، ولكن.. أين الإجابات؟ وكأنها غير موجودة بعقله، الحقيقة أنها موجودة بالفعل، ولكنه دخل الامتحان بالعقل الخطأ.

دخل خائفًا فاشتعل العقل العاطفي، والمعلومات موجودة بالعقل التحليلي، وبعد عدة دقائق، وعندما يهدأ الطالب يتذكّر الإجابة، ويبدأ في الحل، وهناك عدة طرق للتخلّص من الخوف من الامتحانات، نذكرها إجمالًا لا تفصيلًا؛ لأن هذا ليس موضوعنا، ولكن لإفادة الطلبة.

☒ دعاء الامتحان: «اللهم لا سهل إلا ما جعلته سهلًا وأنت تجعل الحزن إذا شئت سهلًا».

☒ التنفّس الاسترخائي: ٨ - ٢ - ٤ للتخلص من التوتر، والقلق.

☒ ابدأ بما تعرف: حتى تساعد العقل التحليلي على العمل بنشاط.



١ -تألّق في ملبسك، ومظهرك

عندما تتحدث أمام الطلبة تأكد أن الطالب يراك قبل أن يسمعك، وبالتالي إذا كان هناك عدم تناسق في مظهرك فقد تراه في وجوه الطلبة مما يؤثر عليك بالسلب، واعلم أن التألّق في الملبس، والمظهر يزيد ثقتك بنفسك في عقلك الواعي، ويزيد من حسن تواصلك مع الآخرين في عقلهم اللاواعي.

ملاحظة: بالنسبة للبنات، والسيدات يكون الاهتمام بالمظهر بما يتناسب مع الشرع، ويرضي الله -عز وجل-.

٢- اعرف معلومات عن الطلبة

حاول أن تكون قريبًا من الطلبة، وإذا استطعت أن تعرف معلومات شخصية عنهم بغير تطفّل فهذا أمر جيد؛ لأنك بذلك تكسر الحاجز النفسي بينك، وبينهم، وتستحوذ على اهتمامهم لشعورهم بأنك مهتم بهم، وبالتالي تزيد ثقتك بنفسك بحبهم لك.

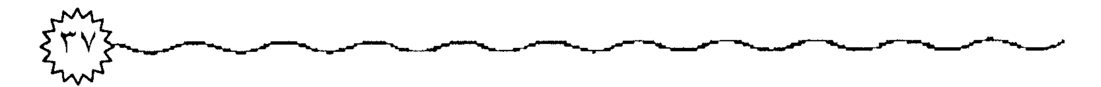
٣- التقبُّل الذاتي

- هل أنت متقبل نفسك تمامًا كما أنت؟

هناك بعض الناس يصابون بتوترٍ كبير بسبب هيئتهم الخارجية، وشكل أجسامهم (طويل، قصير، نحيف، سمين، غير جميل)

- وهنا السؤال؛ هل أنت لك دخل بهذا؟ أم هي هدية الله لك؟

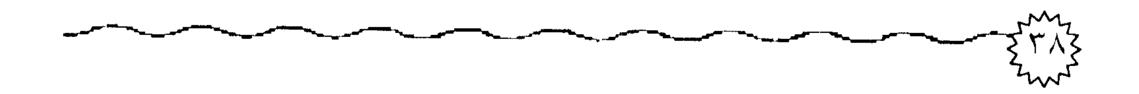
إن استطعت أن تغيّر من نفسك فهذا شيء جميل، وإن كان الموضوع خارجًا عن إرادتك فتقبل هدية الله لك كما هي، واعلم أنك أنت كما ترى نفسك؛ تقبل نفسك كما أنت.. وتذكر أنك أفضل من كثير من الناس.. ركّز على ما تريد أن تحققه من إنجازات، وتكتسبه من خبرات، وتحصل عليه من شهادات.



٤ - **ضع نفسك في مرحلة الامتياز: (التأكيدات الإيجابية)**

إذا أردت أن تتحدث في أي مكان، وأمام أي شخص بكل ثقة؛ فهيأ نفسك قبل البداية باستراتيجيتك الإيجابية، تذكر كم كنت رائعًا في العديد من المواقف، وأنت تتحدث، وكم لاقيت من استحسان الناس.. قل لنفسك «أنا إنسان ناجح، وأدائي -بإذن الله- سيكون أفضل مما أتوقع»، وبهذا تكون برمجت نفسك بشكل إيجابي.

ملاحظة: عندما تتحدث لا تركز على الأشخاص سواء كانوا طلبة، أو موجه، أو إدارة، وإنما ركز على رسالتك التي تريد أن توصلها.



مبادئ المعلم العليا

- هل من الضروري أن يكون للمعلم مبادئ؟ وما هي؟

بالطبع يجب أن يكون للمعلم مبادئ، وإلا فما يستحق أن يأخذ هذا اللقب لقب «المعلم»، وتذكر أن أصحاب المبادئ يعيشون مئات السنين، وأصحاب المصالح يموتون مئات المرات، ومن هذه المبادئ.

١ - حسن الخلق

بما أنك معلم إذن فمن الطبيعي أن يكون أمامك متعلمون، وبالتالي، فكل كلمة تقولها، وكل حركة تفعلها، وكل ما يصدر منك هو في الحقيقة ينطبع كقيمةٍ بشكلٍ غير مباشر في عقول من أمامك.

لذلك كن حذرًا مما تزرع لأن المجتمع هو الذي سيحصد، أظهر أخلاقك الحميدة، وتعامل بها مع كل من حولك، وليس هذا لهم وإنما لك أنت، وحسبك أن حسن الخلق هو أثقل ما تأتي به يوم القيامة في ميزان حسناتك؛ يقول النبي ﷺ: «ما من شيء أثقل في ميزان المؤمن يوم القيامة من حسن الخلق».

٢ - العطاء الدائم

دائمًا يحب الناس الأشخاص الأسخياء، وليس المقصود السخاء المادي فقط، ولكن السخاء المعنوي، إعطاء المعلومات، والنصح، والإرشاد إلى الخير، أسأل نفسك:

-كم مدرسًا قام بالتدريس لك حتى انتهيت من مراحل التعليم؟

- والسؤال الثاني.. كم مدرسًا تتذكّره؟

- بالتأكيد نسبة قليلة جدًّا منهم؛ ولماذا؟

لأن هؤلاء هم الذين أشعروك باهتمامهم بك شخصيًّا يريدون لك الخير.. فكن منهم، من الذين يحفرون أسماءهم في قلوب من حولهم، لا تدري بدعاء من ستكون النجاة.

٣- الاعتقاد في الذات

- هل أنت مقتنع بنفسك كمعلم أم لا؟

لا بد وأن تقتنع بنفسك؛ لأنك لو لم تقتنع بنفسك لن يقتنع بك أحد، وبالتالي لن تستطيع أن تؤثّر بأحد؛ فهيَّا قُمْ بعملية التغيير لتصل إلى الصورة التي تريدها فتقتنع بنفسك، واجعلها من مبادئك.

الاتزان في الأركان الثمانية

هناك ثمانية أركان في حياة الإنسان لا بد وأن يهتم بهم جميعًا حتى يشعر بالاتزان «انتبه لقد قُلت جميعًا»، هل حدث قبل ذلك أنك كنت تشعر بالضيق، ولا تعرف لماذا؟ بالطبع لأنك أهملت ركنًا، أو أكثر من أركان الحياة الثمانية.

- فما هذه الأركان الثمانية؟

١ - الركن الرُّوحاني

كل منا يريد القرب من الله، كل منا يريد الجنة، ويبقى السؤال؛ ماذا تفعل لتستحق الجنة؟ «ألا إن سلعة الله غالية، ألا إن سلعة الله الجنة» اكتب هنا أهدافًا واضحة، ومحددة تساعدك على الوصول إلى غايتك؛ مثل (أحفظ القرآن، أتعلّم التجويد، أحافظ على الصلوات في أوقاتها..).

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

٢ - الركن الصحي

- وفى هذا الركن يكون الاهتمام بالصحّة بشكلٍ عام؛ هل تأكل بشكل صحي؟

- هل تأخذ قسطك من الراحة في النوم؟

- هل تهتم بالرياضة بشكلٍ منتظم حتى ولو رياضة المشي؟

اكتب أهدافك في هذا الركن، وكيف تهتم به.

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

٣- الركن الشخصي

هل تهتم بأن تطوّر من نفسك، وتنمي من ذاتك، هل تُرفّه عن نفسك بالخروج، والرحلات أم أن الحياة عمل فقط (أخرج من الطاحونة)، اكتب أهدافك في هذا الركن، وكيف تهتم بها.

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

٤- الركن العائلي

والمقصود هنا «البيت، الزوج، الزوجة، الأولاد» هل هناك وقت لنجلس ونتحدث معًا، لنخرج معًا، لنقرّب المسافات ونربي أولادنا بأنفسنا، ولا نتركهم للحياة لتربيهم؟ تذكّر «فأعط كل ذي حقٍّ حقه»...

اكتب أهدافك في هذا الركن.

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

٥- الركن الاجتماعي

هل أنت مهتم بصلة رحمك، وعلى اتصال دائمٍ بأحبائك ودائرة معارفك، أم تنتظر حتى تفقد أحدهم ثم تقول لماذا لم أذهب إليه؟ كنت أود أن أراه.

أمسك هاتفك الآن، وانظر كم رقم لم تتصل به منذ فترة، نَمِّ الذكاء الاجتماعي عندك، وتواصل مع الآخرين.

اكتب أهدافك في هذا الركن.

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

٦-الركن المهني

- هل تهتم بعملك لتكون الأفضل دائمًا؟

- هل تريد بالفعل أن تكون المعلم رقم (١)؟

أم أنك سعيد لمجرد أنك تعمل بمدرسة؛ إذا لم يكن لديك طموح التطوير والتغيير فتأكّد أنه يوجد مثلك الكثير.. بمعنى أنك ستصبح معلمًا عاديًّا.. لمن تترك القمة؟ (فوق.. الجو رايق، تحت.. زحمة أوي).

اكتب أهدافك في هذا الركن.

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

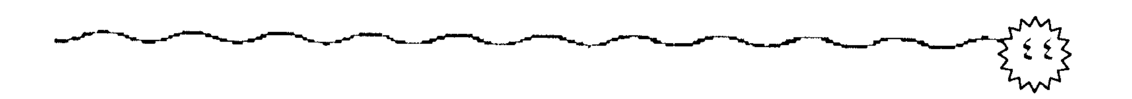
٧- الركن المادي

- هل أنت سعيد بدخلك المادي؟

طبعًا هناك فرق بين الرضا، والطموح.. أنا أعلم أنك راضٍ، ولكن هل عندك طموح؟ كلّنا عندنا طموح في الركن المادي.

- ويبقى السؤال؛ ما الذي تفعله لتصل إلى هذا الطموح؟

هناك من يطور من نفسه ليحقق أحلامه، وهناك من يعتقد أنه لا أحد يقدر، ولا بد أن يجتمع العالم بكل مقدرته حتى يسعده هو دون أن يفعل شيئًا! كن مختلفًا، تميّز ولا تكن مثلهم، وراقب النتيجة.



اكتب أهدافك في هذا الركن.

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

٨- الركن الإنساني

هل تعيش لنفسك، ولأسرتك فقط، أم أن حياتك كلّها لله؟ ﴿ قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴾ (الأنعام: ١٦٢)، فإن كنت بالفعل تحيا لله فلا بد أن تكون مصدر إشعاع للخير سواء كان هذا الخير علم، أو صدقات، أو دعوة إلى الله، أو إغاثة للمحتاج، أو حتى الدعاء، وتذكر: ﴿ إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَىٰ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُم بِأَنَّ لَهُمُ الْجَنَّةَ ﴾ (التوبة: ١١١) فهل تحتاجها؟ والآن ماذا ستفعل فيما يدور حولك؟ (إن لم تزد على الحياة شيئًا؛ كنت أنت زائدًا عليها).

اكتب أهدافك في هذا الركن.

....

....

لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟

....

....

هل من الضروري أن أهتم بهذه الأركان الثمانية جميعها؟

بالطبع حتى تحقق الاتزان، ولأن الشخص غير المتزن يظلم كثيرًا؛ فتجنب هذه المظالم يوم القيامة، وكن متزنًا، وأخيرًا اعلم - حبيبي - أن المعلم الروحاني هو الأكثر قوة.

كيف تكون محبوباً؟

- هل أنت محبوب؟

في هذا الاستبيان أجب كما هو موضح بـ«دائمًا» (أربع درجات)، أو «غالبًا» (ثلاث درجات)، أو «أحيانًا» (درجتان)، أو «نادرًا» (درجة واحدة).

دائمًا	غالبًا	أحيانًا	نادرًا

١- عندي القدرة على التسامح مع الذين يسيئون إليَّ.

٢- أستمتع حين أساعد الآخرين.

٣- أصلح بين الناس حين يحدث خلاف بينهم.

٤- أكون بجوار أصدقائي عند المحن.

٥- يزورني من حولي، أو يتصلون بي إذا غبت عنهم.

٦- أدعو للناس بالخير.

٧- أشعر بالفرحة في عيون من حولي وأنا معهم.

٨- أستر على إخوتي، وأنصحهم سرًّا.

٩- أحاول أن أنفع، وأفيد من حولي.

١٠- أخلاقي يشهد بها الناس أينما ذهبت.

إذا حصلت على درجات من (٣٠ : ٤٠) فأنت إنسان محبوب، إذا حصلت على درجات من (٢٠ : ٣٠) فاستعن بالخطوات العملية في فقرة «كيف تكون محبوبًا؟».

إذا حصلت على درجات أقل من ٢٠، فاستعن بالله ولا تيأس «فالقلوب بين أصبعين من أصابع الرحمن يقلبها كيف يشاء»، ولكن ابدأ الآن، وغيّر من نفسك فسترى الأثر بعينيك إن شاء الله.

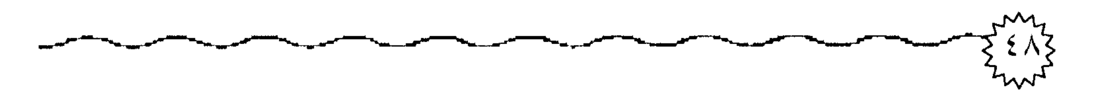
- هل تريد أن يحبك كل من حولك؟ (ماذا لو أحبوك؟!!)

بالطبع كل منا يريد أن يصل إلى هذه الدرجة؛ أن ينتظره الناس، أن يشتاقوا إليه، أن يفتقدوه إن غاب عنهم.. بالطبع كل منا يريد أن يشعر بسعادة من حوله بسبب وجوده معهم، ولكن لماذا؟ ببساطة شديدة؛ لأن هذه السعادة التي تراها في أعينهم سوف تنتقل إليك تلقائيًّا لأنك أنت السبب فيها، إذًا دعنا نقول إنك إذا أردت أن تصل إلى الهدوء النفسي الداخلي، وتعمق الحب، والعلاقات الاجتماعية مع الآخرين فعليك أن تكون محبوبًا، ولكن كيف؟ هذا ما ستعرفه.. ولكن بعد أن تعرف.. ماذا لو كرهوك؟

- ماذا لو كرهوك؟!

إذا سألتك من هو الشخص الذي لا تريد أن تتواجد معه أبدًا في نفس المكان، هل خطر ببالك أحد؟ فكّر جيدًا.. إذا حددت هذا الشخص فأكمل القراءة، وإن لم تحدده فتوقف لحظات حتى تتذكره.

تخيل أن هذا الشخص معك الآن، هل ترى منه ما لا يعجبك؟ هل تسمع منه ما لا تطيق؟ هل تحس أنك تريد أن تنهي اللقاء فورًا؟ والآن ماذا لو أنك أنت هذا الشخص بالنسبة للآخرين؟!!



- **هل تكون راضيًا عن نفسك؟ أسمعك تقول بالطبع لا**

- إذًا دعني أقدم لك بعض النصائح حتى يكرهك الناس.
- **ملاحظة**: هذه النصائح ليست للتنفيذ، ولكن لتتجنبها.

- **كيف يكرهك الآخرون؟**

١ - لا تحترم الآخرين، ولا تظهر حبك لهم.

٢ - لا تستمع إليهم فالكلام حق لك وحدك.

٣ - كن عابس الوجه، ولا تبتسم حتى لا يعتقدوا أنك ضعيف.

٤ - إذا طلب أحدهم منك أمرًا فكأنك لم تسمع شيئًا.

٥ - اغضب كثيرًا، وقل ما تريد في أي وقت تريد حتى يعرفوا أنك قوي.

٦ - لا تهتمَّ بمظهرك فالناس لا تستحق أن ترى شيئًا جميلًا.

٧ - تستطيع أن تظهر عيوبهم ليعرفوا قدرهم، ولا مانع من فضحهم إذا لزم الأمر.

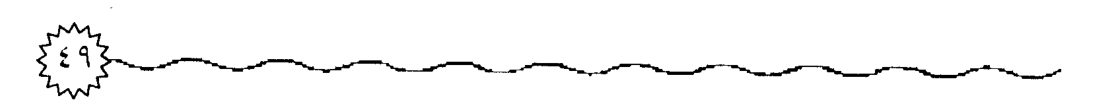
- **كيف تكون محبوبًا؟**

إنها معادلة بسيطة إذا حققتها فتأكد أنك ستكون محبوبًا بإذن الله، هذه المعادلة (طاعة الله+ حسن الخلق+ مهارات الاتصال= إنسان محبوب).

طاعة الله

إليك ما تفعله الطاعة؛ يقول ﷻ في الحديث القدسي: «وما تقرب إليَّ عبدي بشيء أحب إلى مما افترضته عليه، ولا يزال عبدي يتقرب إليَّ بالنوافل حتى أحبه» فماذا إن أحبك؟

يقول النبي ﷺ: «إذا أحب الله ﷻ العبد؛ نادى جبريل، إن الله تعالى يحب فلانًا، فأحببه، فيحبه جبريل، فينادي في أهل السماء: إن الله يحب فلانًا فأحبوه، فيحبه أهل السماء، ثم يوضع له القبول في الأرض»



حسن الخلق

كلنا يعلم فضل حسن الخلق، وأثره في بناء العلاقات الطيبة؛ يقول النبي ﷺ: «إِنَّ الْمُؤْمِنَ لَيُدْرِكُ بِحُسْنِ الْخُلُقِ دَرَجَاتِ قَائِمِ اللَّيْلِ، وَصَائِمِ النَّهَارِ»، ويكفيك أن تسأل نفسك:-

- هل تحب الشخص المتواضع؟
- هل تحب الشخص الحليم؟
- هل تحب الشخص الصبور؟
- هل تحب الشخص الأمين؟
- إذا كانت الإجابة بنعم.. فكن مثلهم..!!

مهارات الاتصال

إذا أردت أن تكون ناجحًا في حياتك فهذا يعني غالبًا أنك بحاجة إلى الحصول على مساعدة الأشخاص الآخرين.

يقول د/ ديفيد ليبرمان في كتابه «كيف تؤثّر في الآخرين؟»: «إن القاعدة الأولى التي تجعل الآخرين يقومون بما تريده هي أن تحملهم على محبتك» سأوضح لك في هذا الجزء بعض الاستراتيجيات القائمة على العناصر النفسية التي تؤثر في مستويات الاهتمام التي يراك الناس بها، والتي تدفع مشاعر الآخرين وحبهم لك للظهور.

١ - قانون الترابط

إذا أرفقت تواجدك في مكانٍ ما بإدخال السرور على الآخرين؛ فإنهم سيربطون بينك وبين السعادة، فيسعدون باللحظات التي تمضيها معهم؛ لذلك فإنك تجد نفسك لا تنسى الأشخاص الذين قضيت معهم رحلة ممتعة، وإذا رأيتهم تكون في قمة السعادة، وذلك لأن

الترابط حدث في العقل اللاواعي بينهم وبين المواقف الجميلة، والمشاعر، والأحاسيس الرائعة في هذه الرحلة، وبالطبع فالعكس صحيح، فإذا أرفقت تواجدك بمؤثرات سلبية فإنك ستكون من الأشخاص الغير مرغوب في تواجدهم لذلك فإن من أعظم القربات إلى الله ﷻ إدخال السرور على قلب مسلم.

٢- الإعجاب المتبادل

أظهرت دراسات كثيرة وكذلك المنطق بأننا نميل إلى الإعجاب أكثر بالذين يعجبون بنا، إذا عرفنا أن أحد الأشخاص يفكّر بنا بطريقة حسنة فإننا نميل بدورنا -وعفويًا- إلى اعتبار ذلك الشخص مثيرًا للإعجاب هو الآخر؛ لذلك من الضروري أن تخبر الشخص الذي تكن له مشاعر الحب والاحترام أنك تحبه، وتحترمه؛ جاء رجل إلى رسول الله ﷺ فقال إني أحب فلانًا في الله؛ فقال لهﷺ: «هلّا أخبرته أنك تحبه».

٣- نقاط التشابه، والتوافق

إلى من تنجذب؟ إلى الذي يختلف معك في كل شيء، أم إلى الذي هو قريب من فكرك، ويشاركك اهتماماتك؟

إن الشبيه يجذب شبيهه؛ لذلك يجدر بك أن توضح للآخرين نقاط التشابه الإيجابية معهم؛ هذا إن كانت موجودة.

وماذا لو لم تكن موجودة؟ إذ لم تكن هناك نقاط تشابه بينكما فعليك أن تحقق التوافق، وإليك بعض الطرق للوصول إلى حالة التوافق.

☒ **التوافق في طريقة الوقوف، وتحرّكات الجسم**

بمعنى أن تماثل حركته في وقفته، وفي جلسته فإذا غيّر وضعيته فانتظر لحظات ثم ماثله دون أن يشعر.

☒ **التوافق في الحديث**

حاول أن تجاري نبرة الصوت سواء كانت عالية، أو منخفضة، وتقارب بقدر المستطاع من وتيرة الكلام سواء كانت بطيئة، أو سريعة.

٤ - النظرة الإيجابية للحياة

لا يرغب أحد من الناس في التواجد قرب شخصٍ متقلّب المزاج ومتشائم، إننا نميل بطبعنا إلى البحث عن أولئك الأشخاص المتفائلين، ونعجب بالذين يمتلكون نظرة إيجابية عن الحياة، ويبدون سعداء؛ يمكنك التفكير الآن بأولئك الذين يحيطون بك، ولا تطيق تواجدهم بقربك، إنهم يشتكون على الدوام ويجدون عيبًا في كل شيء، لا تكن منهم واجعل نظرتك إيجابية للحياة حتى تجذب الناس إليك، وتحملهم على محبتك.

وإليك بعض الوصايا العملية

١ - **احترم الناس**: وأحبهم، وأظهر اهتمامك بهم حتى ترجع لك هذه المشاعر من نفس النوع.

٢ -**تعلم فن الاستماع الفعال**: لأنك إذا قاطعته شتت أفكاره، فيظهر ضعيفًا فيتجنّبك. وباستماعك له تعرف اهتماماته، ونظامه التمثيلي فتستطيع أن تحقق معه التوافق سريعًا.

٣- **ركّز على المزايا**: أخبر الطرف الآخر بالشيء الذي أعجبك فيه: (كلمني عنك.. أسمعك، كلمني عني.. أحبك).



٤ -**انتهز الفرصة**: إذا طلب منك شيئًا فهذه فرصتك، ولا مانع من عرض خدماتك بدون تطفل، وإذا كان لك طلب فلا تكن لحوحًا، وتواصل مع من قضوا حاجتك حتى لا يظنوا أن مصاحبتك لهم من أجل مصلحة.

٥- **نادِ الناس بأسمائهم**: واشكرهم أذا أسدوا لك خدمة.

٦- **قلل من المزاح**: دع الثرثرة والغيبة حتى لا تضيع هيبتك، وفكّر فيما تقول قبل أن تقوله.

٧-**لا تحاول الادعاء** بما ليس لديك حتى لا توضع في موقف لا تحسد عليه، وطوِّر من نفسك فالناس يحبون الشخص الناجح.

٨- **اهتم بنظافتك خارجيًّا، وداخليًّا**: كن نقيًّا صافيًا، ولا تغضب، فهذه وصية النبي ﷺ.

٩- **الهدية**: تهادوا تحابوا.

١٠ -**الابتسامة**: لأنها تريح أعصاب من أمامك، وتجعلك مقبولًا، فهي رسالة غير مباشرة معناها «أنا أستريح عندما أراك»؛ قال رسول الله ﷺ: «**تبسُّمك في وجه أخيك صدقة**».

الفصل الثاني

مهارات العرض والتقديم

المفهوم الجديد للتعليم

قبل أن نتحدث عن المفهوم الجديد للتعليم تعالوا بنا نتذكّر المفهوم القديم للتعليم؛ وهو باختصار، وفي كلمة واحدة «التلقين».

كان المدرس هو محور العملية التعليمية؛ يدخل الفصل فينهل الطلبة من فيض معارفه، فيحفظ من يحفظ، ويفهم من يفهم، ويلعب ويعيش الكثير في الغيبوبة حتى تنتهي الحصة، وهكذا حتى يأتي الامتحان فيضع الطلبة ما يحفظونه في ورقة الإجابة، وبعدها (لا تسألني من أنا) بالفعل لا يتذكر إلا القليل جدًّا من المقرر، هذا إن تذكره أصلًا، والسبب في ذلك أن محور العملية التعليمية -كما ذكرنا من قبل- كان المعلم، ولم يكن المتعلم، أما الآن فقد أصبح المتعلم هو محور العملية التعليمية.

المفهوم الجديد للتعليم

وحيث إن الاتجاه العالمي يأخذ بالتعليم نحو التدريب، فإن المفهوم الجديد للتعليم هو عملية إنعاش معلومات، ومهارات، وقيم اكتسبت من الماضي، وعملية إعطاء معلومات، وإكساب مهارات، وغرس قيم جديدة؛ نلاحظ أن هناك ثلاثة أسس في التعريف ألا وهي (المعلومات، المهارات، والقيم) على سبيل المثال (درس الزلازل).

- ☒ **المعلومة**: المادة العلمية في درس الزلازل.
- ☒ **المهارة**: ماذا أفعل إذا حدث زلزال؟ كيف أتصرّف؟

تكون الإجابة بشكل عملي، وليس نظريًّا، ويتم التدريب عليها عدة مرات، وبالتالي لم تعد معلومة فقط، وإنما أصبحت مهارة.

- ☒ **القيمة**: نذكره بيوم القيامة «زلزلة الساعة»، ونتحدث قليلًا عن اليوم الآخر (إذا زلزلت الأرض زلزالها).

وبالتالي فقد أخذ المعلومة، واكتسب المهارة، وغرست به القيمة، وهذا كله في درس واحد؛ فما ظنك إذا فعلنا هذا في كل الدروس، هل سنخرج جيلًا مختلفًا عن الجيل الذي

عرف المعلومة فقط؟ إذا كنت معلمًا صاحب رسالة؛ إذا كنت حزينًا على القيم المفتقدة، فهذه فرصتك.

فوائد التعليم: (بالمفهوم الجديد)

١ - **تنمية الذات**: لأنه وبشكلٍ مستمر يعرف معلومات جديدة.

٢ - **زيادة الثقة بالنفس**: لأنه يكتسب مهارات جديدة، ويرى التطوير واضحًا.

٣-**تحسين الأداء**: لأن هناك قيمًا إيجابية تحرّكه للأفضل.

٤ -**تحقيق الأهداف**: وذلك نتيجة لما سبق.

أهداف التعليم

إحداث تغيير للأفضل في التفكير، والأفكار، والاعتقادات، والأحاسيس، والسلوك، والأداء، والنتائج.

س:- **ما الفرق بين التفكير، والأفكار؟**

جـ:- **التفكير هو العملية العقلية التي تولّد الأفكار.**

فنريد أن نغرس في الطالب أفكارًا بنّاءة، وفي نفس الوقت نعلمه كيف يفكّر بشكل إيجابي، ونغير اعتقاداته السلبية، ونوجّه أحاسيسه نحو كل ما هو نافع، وبالتالي يتغير سلوكه، وأداؤه، ونتائجه، دعني أسألك سؤالًا أعرف إجابته مسبقًا.

س:- **هل يكون عندك باستمرار أهداف واضحة، ومحددة عند بداية الحصة تريد الوصول إليها في نهاية الدرس؟**

جـ:- **إذا كنت مدرسًا فالإجابة (بالطبع لا.. فأنا كل همي أن أنهي الدرس حتى أثبته في دفتر التحضير).**

أما إذا كنت معلمًا؛ بالطبع نعم، فأنا أريد أن أفيد طلابي، وأرفع من مستواهم، وأغرس فيهم القيم التي نحتاجها جميعًا، وهذا كله أفعله من خلال نواتج التعلم التي يهملها الكثير من المدرسين، وفي الحقيقة هي من الأهمية بمكان.

طرق التعليم الثلاثة

(البصري، والسمعي، والحسي)

بما أنك معلم؛ إذًا أنت تتعامل مع طلبة، وبالتالي فأنت لا تتعامل مع نمط واحد للشخصية، وإنما تتعامل مع أنماط مختلفة.

- **فهل تتقن هذا؟**

في هذا الجزء سوف نتحدث عن النظام التمثيلي، وكيف يمنطق الناس تجاربهم، ولماذا يتصرفون بشكلٍ أو بآخر.. فكيف يمكنك أن تستفيد من هذه المعلومات كمعلم؟

☒ **النظام التمثيلي**

في الحقيقة إننا نمثل عالمنا، ونستجيب للمؤثّرات الخارجية عن طريق حواسّنا الخمسة: (البصر، السمع، الحس، الشم، التذوق)، وفي علم البرمجة اللغوية العصبية تقسّم كالتالي:

☒ **النظام البصري**: بالنسبة للبصر.

☒ **النظام السمعي**: بالنسبة للسمع.

☒ **النظام الحسي**: بالنسبة للحس، والشم، والتذوق.

وعلى الرغم من عمل حواسنا الخمسة على الدوام، إلا أن لكل منا نظامًا تمثيليًّا يغلب على بقية النظم يسمى «**النظام التمثيلي الأولى**».

الشخص ذو النظام التمثيلي البصري

هذا الشخص يتحدث بسرعة، يتكلم من ١٨٠ : ٢٢٠ كلمة في الدقيقة، وإذا كان بصريًّا حادًّ فإنه يتكلم من ٢٢٠ : ٢٨٠ كلمة في الدقيقة، وصوته عالٍ، يتميز بالحركة

والنشاط، يأخذ قراراته بناء على ما يراه، ويعطي اهتمامًا أكبر بالصور، والمناظر، والألوان أكثر من الأصوات، والأحاسيس خلال تجاربه.

☒ **مميزاته**

١ - قيادي.

٢ - متفتح.

٣- شيك.

٤ - يحب النجاح.

☒ **عيوبه**

١ - قراراته سريعة، وبالتالي من الممكن أن تكون خاطئة.

٢ - الدكتاتورية.

٣- إحساس داخلي أنه دائمًا على صواب.

٤ - لا مكان للأحاسيس، المهم النتائج.

في مجال العمل: يكون متميزًا في الإدارة

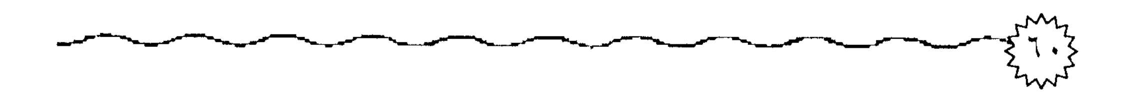
☒ **الشخص ذو النظام التمثيلي السمعي**

يتكلم من ١٢٠ : ١٨٠ كلمة فى الدقيقة، ويستخدم طبقات صوت مختلفة في الحديث، ينصت للآخرين، ولا يقاطعهم، متزن ويأخذ قراراته بناء على ما يسمعه، وعلى تحليل المواقف يعطي اهتمامًا أكبر للأصوات عن المناظر والأحاسيس.

☒ **مميزاته**

١ - إنجاز العمل المطلوب في وقته.

٢ - علاقاته طويلة.



☒ **عيوبه**

١ - قراراته مبنية على التحليل، والمنطق، وبالتالي من الممكن أن تكون بطيئة.

في مجال العمل: يكون متميزًا في المحاسبة، والأبحاث

☒ **الشخص ذو النظام (تمثيلي حسي)**

هذا الشخص يتميز بالهدوء، ويتكلم من ٨٠ :١٢٠ كلمة في الدقيقة، وصوته منخفض، من الممكن أن يؤثر الآخرون على قراراته، ويعطي اهتمامًا أكبر للأحاسيس عن الصور، والأصوات.

☒ **مميزاته**

١ - يحب الناس.

٢ - يستطيع أن يشعرك بالاحتواء.

☒ **عيوبه**

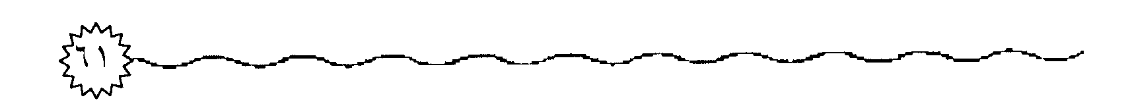
١ - قراراته مبنية على أحاسيسه، وهذا خطر.

٢ - يرتبط بأحاسيس الناس، ولا ينفصل.

في مجال العمل: يكون متميزًا في العلاقات العامة، والأعمال الإنسانية.

والآن باكتشافك لنظامك التمثيلي ستفهم لماذا تتصرف بشكلٍ معين، وباكتشافك للنظام التمثيلي للآخرين ستستطيع أن تتفاهم معهم بشكلٍ أفضل.

س:- هل هناك نظام تمثيلي أفضل من الآخر؟



جـ:- لا يوجد نظام تمثيلي أفضل من الآخر، إننا نتعرف على النظام التمثيلي حتى نستطيع أن نعرف كيف يمنطق الآخرون تجاربهم فنحاول الاقتراب من نظامهم التمثيلي حتى يحدث التوافق بيننا، ويزيد التواصل.

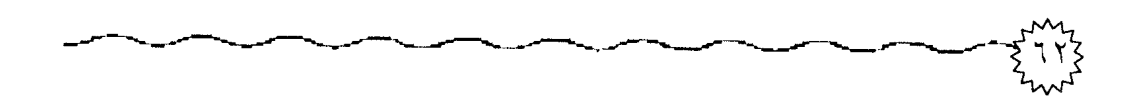
فائدة

إذا كان صوتك عاليًا في الفصل دائمًا، فاعلم أن الطلبة الذين يركّزون معك ذوو نظام تمثيلي بصري، وباقي الطلبة؛ لا أقول إنهم لا يركزون معك فقط، ولكن يريدون أن تنتهي الحصة بأي شكل، ونفس الحال إذا كان صوتك متوسّطًا دائمًا، فالذين يركّزون معك هم الطلبة ذوو النظام التمثيلي السمعي، وإذا كان صوتك منخفضًا دائمًا فالذين يركّزون معك هم الطلبة ذوو النظام التمثيلي الحسّي، فلماذا تفقد نمطين من الطلبة بكامل إرادتك؟

س:- هل علمت لماذا يتكلّم بعض الطلبة في الحصة، ولا يركّز البعض الآخر، ومنهم من يلعب «X O» أثناء الشرح؟

أما إذا أردت أن تشد تركيز الجميع فنوِّع صوتك.. اجعله عاليًا مرة، ومتوسطًا مرة، منخفضًا مرة على حسب المعنى الذي تريد توصيله في هذا الوقت.

وإذا أردت أن تزيد من انتباههم فنوّع أسلوبك.. البصري يزيد انتباهه بالأسئلة (لا تُعطِ المعلومة مجردة، ولكن اسأل أنت ثم أجب)، والسمعي بالإحصائية لأنه شخص محلل، والحسي بالقصة.



أساليب الاتصال الثلاثة

إذا أردت أن تكون معلمًا محترفًا فعليك أن تزيد من قدرتك على استخدام اللغة سواء كانت ملفوظة، أو غير ملفوظة.

س:- هل هناك لغة غير ملفوظة؟

جـ:- بالطبع هناك لغة غير ملفوظة وهي تمثل النسبة الأعلى في الاتصال، اللغة الملفوظة هي الكلمات، والألفاظ، والجمل؛ وهي تمثل ٧٪ من الاتصال، أما اللغة غير الملفوظة فهي عبارة عن الصوت، وقوّته، ونبرته، وحدته، ويمثل ٣٨٪ من الاتصال، وتحرّكات الجسم، وتعبيرات الوجه تمثل ٥٥٪ من الاتصال، يقول عالم النفس الأميركي «ألبرت مهاربيان»: «إن ٩٣٪ من اتصالنا بالآخرين يكون غير ملفوظ» فهل نستفيد من هذه النسبة الكبيرة، أم إننا نعتمد في الشرح على ٧٪ فقط؟

☒ مثال

إذا دخلت الفصل، وقلت السلام عليكم بصوتٍ منخفض، وبوجهٍ مكتئب، أو حزين هل هذا سيعطي نفس الانطباع لدى الطلبة إذا قلت نفس الكلمة بصوت عالٍ، وبوجه تملؤه البهجة، والسعادة؟

الكلمة واحدة، ولكن اختلف الصوت، وتعبيرات الوجه فاختلفت الانطباعات، والأحاسيس عند المتلقي.

إذًا دعنا نقول إن الكلمات تعطي الإدراك، والمعنى، والصوت يعطي الانطباع لهذا المعنى، والصورة تدعم الانطباع، والمعنى، ولهذا فمن الضروري أن تعبّر الكلمات، والصوت، والصورة عن المعنى الذي تريد إيصاله للآخرين.

الكلمات ٧٪

١ - اعرف رسالتك تمامًا، وحدد هدفك

هناك مدرس يدخل الفصل وهدفه شرح الدرس، وهناك معلم يعرف الهدف من شرح الدرس (نواتج التعلم)، ويركز طوال الحصة حتى يصل إلى هدفه.

س : هل تعرف الفرق بيت الاثنين؟

الأول همّه نفسه، فكل ما يريد هو إثبات شرح الدرس في دفتره أما الثاني فهمّه الطلبة، فهو يركز على التأثير فيهم، وتغييرهم للأفضل.

٢ - ارتقِ بأسلوبك، واختر كلماتك

اختر كلماتك بعناية، وعلّمهم الرُّقي في الحوار، وتجنّب الألفاظ البذيئة، فأنت معلم الأجيال، ولا مانع من الضحك، والمزاح ولكن بحدود، وأكرر «بحدود» حتى لا تصل بك الأمور إلى مالا يُحمد عقباه.

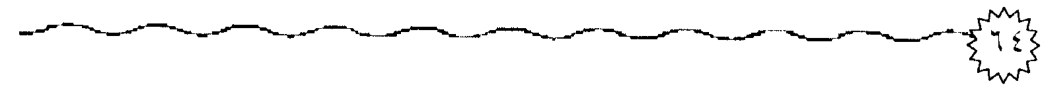
٣- أخلص في قولك

أشعر الطلبة بأنك تريد أن تعطيهم كل ما لديك من معلومات، اختر الوقت المناسب وقل لهم بحب إنك تحبهم، وانظر كيف سيكون تأثير هذه الكلمات عليهم (قل للذي لا يخلص لا تتعب).

الصوت ٣٨٪

١ - اعرف طبيعة صوتك

هل سمعت صوتك قبل ذلك؟ سجّل لنفسك واسمع، وإذا كانت هذه أول مرة تسمع فيها صوتك فبالتأكيد ستكون مفاجأة، إذا سمعت صوتًا غريبًا، أو لم تستطع أن تتحمل



صوتك، فكيف يتحمله الطلبة كل يوم؟ حاول تحسين صوتك، ويكون هذا بالتدريب، والمحافظة عليه.

٢ - حدد مستوى سرعة حديثك

كما ذكرنا سابقًا فأنت تتعامل مع ثلاثة أنظمة تمثيلية هم (بصري - سمعي - حسي)؛ فيجب أن تتعرّف على سرعة صوتك حتى تحدد هل تشرح بسرعة ثابتة، وبالتالي فأنت تفقد نمطين من الشخصيات، أم أنت متنوّع في سرعة تحدّثك، وبالتالي يزيد انتباههم، وتركيزهم معك.

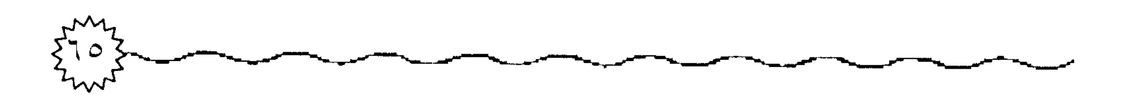
٣- نوِّع في أدائك الصوتي

عندما تصلي التراويح خلف إمام يتلو القرآن بوتيرة واحدة؛ ما الذي يحدث؟ هل من الممكن أن تسرح؟، أما إذا كان الإمام يعطي كل كلمة حقها، ويغير في نبرات صوته على حسب المعنى؛ فإنك بشكلٍ لا إرادي تتفاعل معه، ويزيد خشوعك في الصلاة، وفهمك للآيات، هذا ما نريد أن نفعله في الفصل، في الشرح، أعط كل كلمة حقها، في القصة مثِّل الشخصيات بصوتك، إجعل الطالب يتخيل ما تقول.

٤ - وضح صوتك، وأظهر الكلمات

إذا كان صوتك غير واضح في بعض الكلمات فهذا معناه أن هناك بعض الجمل غير مفهومة، وبالتالي الفكرة التي تريد إيصالها تكون غير مكتملة؛ لذلك تأكّد من وضوح صوتك، وأن مخارج ألفاظك صحيحة.

٥ - توقّف من وقت لآخر بطريقة فعالة



عندما تقرأ كتابًا فالفراغ الذي بين الكلمات هو الذي يعطي المعنى، تخيّل هذه الكلمات مكتوبة بلا أي فراغ بينها، لن يكون هناك معنى لهذه الحروف ملتصقة، وكذلك وأنت تتحدث.. فتوقفاتك بين الجمل من وقتٍ لآخر هي التي تعطي المعنى، ولكن لماذا؟

لأنك بهذا التوقّف تعطي الفرصة لمخ الطالب أن يفتح الملف العقلي الخاص بما تتحدث به فيزيد فهمه لك.

٦- ركّز على أهم كلمة في الجملة (كلمة المفتاح)

لأن الكلمة التي تركّز عليها يعطيها المخ أولوية في التفكير؛ هناك بعض الكلمات تسمى «مفاتيح الجمل»، وذلك لأهميتها، فتركيزك على هذه الكلمات يساعد الطالب على تذكّر الدرس.

٧- انزل بصوتك في آخر كل شيء تقوله

حاول أن تنهي بشكلٍ حسي؛ إذا كانت نهاية المقطع الذي تقوله بشكل هادئ فإن بداية مقطع جديد بصوتٍ عالٍ ستكون قوية، وهذا سيسمح أن تنتقل بين أفكارك بسلاسة ووضوح.

البصر ٥٥٪

١- اهتم بمظهرك

لاحظ أنك تعمل في مجال يراك فيه الكثيرون كل يوم فحافظ على مظهرك من حيث النظافة، وتناسق الألوان في ملبسك؛ لأن الطلبة يرونك قبل أن يسمعونك.

٢- حافظ على ابتسامتك



إذا أردت أن يزيد تواصلك مع الطلبة فحافظ على ابتسامتك، ودع ما يقال بشأن دخولك الفصل أول السنة الدراسية أنه يجب أن يكون قويًّا، وعنيفًا حتى تحظى باحترامهم، هذا كلام خالٍ تمامًا من الصحة والمنطقية؛ لأن هذا هو أول انطباع فلماذا تخسره؟ واعلم أن الاحترام ليس سلوكًا من الممكن أن يجبر الآخرين على فعله بقوّة، وإنما هو نتيجة للتقبل والتقدير «اجعلهم يحبونك، وسيفعلون كل ما تريد»

٣- استخدم يديك في الإشارة بطريقةٍ فعّالة

إجعل إشارة يديك تساعدك في التعبير عما تقول، ولأن فصّ المخ الأيمن والأيسر يعملون بشكل عكسي مع الجسم.

استخدم يدك اليمنى عند التحدث في التفكير، والتحليل، والمنطق حتى تخاطب الجزء الأيسر من المخ، واستخدم يدك اليسرى عند التحدث عن التخيل، والإبداع حتى تخاطب الجزء الأيمن من المخ، وبذلك تزيد نسبة تركيز الطلبة معك بشكلٍ كبير.

٤- امشِ ببطء، وانظر في عيون من أمامك

«حدث أني دخلت ذات مرة لأحد أصدقائي المدرسين الفصل، وجلست قليلًا، فوجدته يشرح مادته بشكلٍ غريب، رأيته يتحرك كثيرًا، وبشكلٍ سريع، ودائم التنقّل بين الثلاثة صفوف، وعلى الرغم من أن مادته العلمية قوية إلا أنني تشتت من كثرة حركته..»

فبداية من حيث الوقوف، قف في مركز القوة في المنتصف، ثم اجعل حركتك بشكلٍ جانبي بحيث لا تعطي ظهرك لأحد حتى وأنت تكتب على السبورة، وحينما تتحدث وزِّع نظراتك عليهم حتى تظل على تواصل معهم.





الأسباب التسعة التي تؤدي إلى فشل الحصة

١ - البداية السريعة غير الموجّهة

لا تبدأ مباشرة في شرح الدرس عند دخولك الفصل، ولكن عليك بعمل تهيئة، فلتكن الأفكار أولًا وبهدوء، ثم ابدأ بشرح الأفكار، ولا تنتقل من فكرة إلى التي تليها إلا بعد أن تتأكّد من فهمهم لها، وبالطبع لا تستخدم الأسئلة غير الذكية على الإطلاق مثل هل فهمتم؟ لأنه لن يتجرّأ أحد ويجيبك بالنفي؛ لأنه في هذه الحالة سيكون الأقل فهمًا، لذلك استشعر مدى فهمهم من خلال أسئلة على الدرس، وإجابتهم عليها.

٢ - الصوت العالي المستمر لفترة طويلة

في هذه الحالة ستكون أنت مصدر الإزعاج الذي يودّ الطلبة التخلّص منه بأي شكل، وبالتالي فتركيزهم ليس معك، وإنما هم في انتظار جرس نهاية الحصة؛ استخدم الصوت العالي مع الكلمات التي تحتاج لهذا حتى يصل المعنى بشكلٍ أسرع.

٣ - الصوت المنخفض الذي يصعب سمعه، أو فهمه

سيحاول الطلبة التركيز معك ليسمعوا، أو يفهموا ما تقول، ولكن بعد عدة محاولات وبسبب صوتك المنخفض دائمًا تأكد أنهم سيركزون على أشياء أخرى؛ لذلك استخدم صوتك المنخفض في بعض الأوقات التي تريد فيها أن تحرك مشاعرهم، وأحاسيسهم في اتجاه معين.

٤- عدم الحماس، أو الاقتناع

عندما تكون مهنة التدريس وظيفة وليست رسالة؛ فمن المحتمل أن يقل الحماس عند المعلم، وبالتالي سينتقل هذا الإحساس إلى الطلبة، ويشعرون بعدم الحماس إلى مادته العلمية؛ لذلك كن متحمسًا لما تقول حتى تستطيع أن تقنع الآخرين بك، وبعلمك.

٥- عدم الابتسامة

اعلم أن عدم الابتسامة من الممكن أن يفهم لدى الطلبة بأنك غير سعيد بتواجدك معنا، وبالتالي يجب أن ترد هذه المشاعر من نفس النوع؛ لذلك فنحن أيضًا غير سعداء بتواجدك معنا.

تعلم من حبيبك ﷺ حينما قال: «تبسّمك في وجه أخيك صدقة»، وتذكّر أن ابتسامتك هي دليل ثقتك بنفسك، وكذلك فهي تعطيك الراحة النفسية، وتجعلك متقبّلًا لدى الآخرين.

٦- عدم تنوّع أسلوب التقديم

وأقصد هنا الاستراتيجيات المتبعة في شرح الدرس؛ فإن كنت لا تتبع سوى الطريقة التقليدية، والتلقين فتأكّد أن نسبة استيعاب الطالب لن تتعدى الـ٢٠٪، أما إذا كنت تنوع في الاستراتيجيات مثل العصف الذهني، ولعب الأدوار، وحل المشكلات، وما إلى ذلك فإن نسبة استيعاب الطالب ستزيد إلى ٩٠٪ إذا قام هو بالشرح بنفسه؛ لذلك احرص على استفادة الطلبة بتنويع أسلوب التقديم، وكما يُقال في الحكمة الصينية «قل لي وسوف أنسى.. أرني وقد أتذكّر.. أشركني وسوف أفهم».



٧- السلوكيات، والآراء السلبية

كثيرًا ما نحاول أن نربي أبناءنا بالكلام، ولكن الفعل يكون متناقضًا تمامًا مع ما نقول، إذا اغتابت المدرِّسة زميلتها أمام الطلبة ماذا يحدث؟ إذا قام المدرس بالتدخين أمام الطلبة ماذا يحدث؟ كيف نريد أن نغرس قيمًا نحن نفتقدها؟

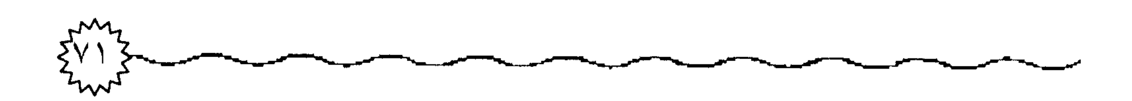
نحن نبرمجهم سلبيًّا ثم نلومهم على أفعالهم «فعلُ رجل في ألف رجل، خير من قول ألف رجل لرجل» لا بد أن نفهم معنى التربية بالسلوك، وبالطبع حاول الابتعاد عن الآراء السلبية، ولا تزرع فيهم اليأس من الأوضاع المحيطة، ولكن علمهم ﴿إِنَّهُۥ لَا يَاْيْـَٔسُ مِن رَّوْحِ ٱللَّهِ إِلَّا ٱلْقَوْمُ ٱلْكَـٰفِرُونَ ﴿٨٧﴾﴾ (يوسف: ٨٧) فكن متفائلًا، واغرس فيهم «تفاءلوا بالخير تجدوه».

٨- الكذب والفبركة

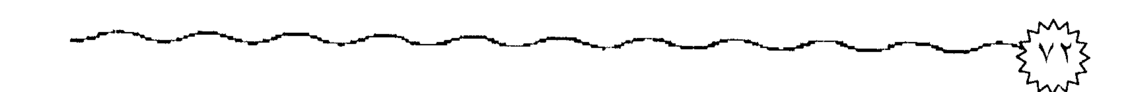
إذا كذبت عليهم مرة فتأكّد أنهم لن يصدقوك بعدها أبدًا، وستُنزع الثقة منك، لذلك إذا سألك أحدهم سؤالًا لا تعرفه إما أن تقول لا أعلم، أو تقول سأبحث عنه، وأجيبك غدًا إن شاء الله، ولا تخجل من قول لا أعلم.. وتذكر ماذا قال حبيبك ﷺ حينما سئل عن الساعة...

٩- الإهانة والسخرية

هناك نوعية من المدرسين ضعاف الشخصية الذين يعتقدون أنه لا بد من الصوت العالي مع الطلبة، وإهانتهم حتى يخافوا منهم، ويحترموهم، وفي الحقيقة فالطلبة لن يحترموهم بذلك، بل سيكرهونهم، ويكرهون مادتهم، والمدرسة، والتعليم كلّه لأنه قد حدثت عملية ربط ذهني بين الإهانة، والمكان الذي تمت الإهانة والسخرية فيه.



وبالطبع المعلم المحترف لا يحتاج إلى كل هذا، ولكن يحتاج فقط إلى الذكاء، وفن ومهارات التواصل حتى يستطيع أن يكون علاقات ناجحة مبنية على الحب، والاحترام، والتقدير مع الطلبة.



الوصايا السبعة للحصة الناجحة

١ - الهدف الواضح

حدد هدفك من الدرس، المعنى الذي تريد أن تصل إليه، التغيير الذي تودّ أن تراه فيهم؛ اجعل نواتج التعلم أمام عينيك، وتأكّد أنك وصلت إليها في النهاية.

٢ - النهاية المؤثّرة

وهي أهم عوامل نجاح الحصة، وذلك لأن المخ يبني على آخر تجربة، فكيف ستنتهي الحصة؟ استخدم استراتيجية المراجعة، والتلخيص؛ لخص ما شرحته طوال الحصة في دقيقة واحدة، ومن المهم جدًّا أن تشعرهم بسعادتك لأنك كنت معهم هذه الدقائق التي مرت سريعًا «لا تتعجب من هذه الكلمات فإن لها مفعول السحر عندهم» (جرب وسترى بنفسك).

٣ - البداية الحماسية

وهي ثاني أهم عوامل النجاح، وذلك لأنها تدعم الانطباع الإيجابي نحوك، وتزيد من حماس الطلبة؛ فهل ستبدأ الحصة بوجهٍ عابس، وإهانة الطلبة، وبالتالي طاقة سلبية، والكل لا يريدك، أم ستبدأ بابتسامة، والسلام وبالتالي طاقة إيجابية والكل مستعد للاستماع إليك «اجعل بدايتك قوية وكلها حماس».

٤ - المحتوى القوي

اجعل المحتوى يتخطى الجانب المعرفي، وإلا فسينتهي مجهودك بنهاية العام الدراسي، لا تعطِ معلومات بهدف اجتياز الاختبارات فقط، ولكن أعطهم علمًا ينتفعون به، ويستفيدون منه، حاول أن تحافظ دائمًا على الربط بين ما يدرسونه، والحياة العملية.

٥ - التدعيم الذكي

تستطيع أن تزيد من فهم الطلبة، وتضفي جوًّا رائعًا على الحصة من خلال تدعيم الدرس بأمثلة توضح ما تقول، وبعض القصص والحكم، فكما يقال «بالمثال يتضح المقال»، وتكون قد أعملت جانب التربية بالقصة، فمن يعلم أي كلمة ستؤثر في الطالب، ويتذكّرها بعد عشرات السنين، ويتذكّرك بها.

٦- العوامل البصرية المساعدة

مثل الداتا شو، وأجهزة الحاسب، فإن كانت موجودة بالفصل فافعلها، وإن كانت موجودة بالمعامل فمكّن الطلبة من رؤية ما تقول، فكلما زادت الحواس التي تتلقى المعلومة زاد الفهم.

٧- الذاكرة المتتابعة

أثناء الشرح تجنّب القراءة من كتاب، أو من ورق حتى لا تفقد تواصلك مع الطلبة، وتعلَّم وعلّمهم المذاكرة بالأفكار، درّب ذاكرتك السمعية، والبصرية حتى ترتقي بمستوى أدائك.

هناك العديد من كتب التنمية البشرية التي تهتم بجانب قوة الذاكرة، والتذكر، استعن بها، وإن استطعت أن تحضر دورات في هذا المجال فستستفيد كثيرًا.

المعيار

المعيار هو ملاحظة السلوك التعبيري للآخرين، ومحاولة ربطه بحالتهم النفسية الداخلية مثال: حينما تشعر أن الأولاد بدؤوا يتحركوا أثناء شرحك للدرس فهذا محتمل أن يكون معناه أن الطلبة فقدوا تركيزهم في هذه اللحظات؛ لأن طاقتهم قلّت فماذا تفعل حينها؟ تستطيع أن تجعلهم يقوموا ببعض التمارين الرياضية الخفيفة وهم جالسون مكانهم مع بعض التنفسات «خذ نفسًا عميقًا، ثم أخرجه بقوة»، وهكذا تكون قد شحنت طاقتهم فيستعيدون تركيزهم.

ملاحظة: تمارين، وتنفّسات الطاقة تزيد الفهم ١٨ مرة لذلك من الآن لاحظ السلوك التعبيري للطالب، وحلله، وتعامل مع مضمون رسالته لا مع سلوكه، فالطالب ليس سلوكه.

الاستخدام

الاستخدام هو الاستفادة من أي مؤثّر خارجي، واستخدامه لمصلحة الحصة، كنت في دورة عن الطاقة، والرشاقة، وبينما كانت المدربة تحاضرنا، والكل في حالة تركيز شديد، فجأة سمعنا صوت بكاء طفل، وهنا ماذا تفعل لو كنت مكانها؟ إما أن تستمر في الحديث وبالتالي

لن يركز معك أحد، أو تنفعل إذ لم يجدر بأم الطفل أن تحضره معها، وبالتالي تنشر طاقة سلبية في المكان، ويكون الكل في حالة ضيق منك أنت شخصيًّا لأنك لم تتمالك أعصابك، ولم تتحكم في انفعالاتك، أو تتصرف بذكاء وتتعامل بالاستخدام وهذا ما فعلته المدرّبة حينما نظرت إلى مصدر الصوت، وقالت: «إيه ده هو البيبي جاي يخس هو كمان ولا إيه؟» فضحك الجميع.. تعامل بالاستخدام في المواقف الطارئة «الباب يفتح فجأة، صوت عالٍ بالخارج، خروج طالب دون استئذان» فالاستخدام يحافظ على تركيز الطلبة، ويضيف جوًّا من المرح في الفصل، ويجعلك محبوبًا.

ماذا تفعل عند بداية الحصة؟

ادخل الفصل بطاقة إيجابية، ادخل مبتسمًا، ثم قف في مركز القوة وألقِ عليهم السلام بصوتٍ مناسب، وأعطِ الكلمات حقها، أنت تلقي عليهم السلام فهل تدرك المعنى؟

تذكر

الأفكار أولًا وبهدوء، ومن المهم جدًّا أن نبدأ بسؤال، أو إحصائية، أو قصة، اجعل بداية شرحك حماسية، وقوية حتى ينتقل إليهم هذا الحماس.

ماذا تفعل خلال الحصة؟

لاحظ تحركاتك، وتعبيراتك، هل تتحرك بشكلٍ عشوائي أم أن تحركاتك في حالة تناسق وتناغم مع ما تقول؟ وتعبيراتك هل هي معبّرة تمامًا عن المعنى، حافظ على ابتسامتك، واستخدم المعيار والاستخدام، اختر الاستراتيجية المناسبة للدرس، ولا تنسَ الترفيه في الحصة، فالضحك يزيد الفهم ١٤ مرة.

ماذا تفعل في نهاية الحصة؟

لخِّص ما قلته سريعًا، ثم اسأل بعض الأسئلة لتتأكّد من تحقق نواتج التعلّم المتعلقة بالدرس، إنْهِ الحصة بطاقة إيجابية، وأخبرهم بأنك سعيد بهم، وأن الوقت مرّ سريعًا معهم، وأنك تنتظر حصتهم القادمة، قل لهم إنك تحبهم.



الفصل الثالث

ما هدفك، وما غايتك؟

هل هناك فرق بين الهدف والغاية؟

هناك الكثير من الناس لا يعرفون الفرق بين الهدف والغاية، فعليك أنت كمعلم لا أن تعرف الفرق فقط، ولكن أن تحدد هدفك، وتحدد غايتك؛ بداية يشترك الهدف مع الغاية في أنهما شيء تريد الوصول إليه.

ولكن الهدف هو طريق الغاية والوسيلة التي تحتاجها لتصل إلى غايتك، أما الغاية فهي الحلم الأسمى، ومنتهى الأهداف.

الأهداف: متعددة ومتغيرة

من الممكن أن يكون عندك أهداف كثيرة «تطوير الذات - حفظ القرآن - الارتفاع بالمستوى المادي ...» ⇐ **متعددة**

وعندما تصل إلى هدفك فمن الطبيعي أن تضع لنفسك هدفًا آخر لتصل إلى مستوى أعلى من الرقي.. ⇐ **متغيرة**

الغاية: واحدة ولا تتغير

عندما تحدد أهدافك؛ اسأل نفسك لماذا تريد أن تصل إلى هذه الأهداف؟ وبعد الإجابة كرر السؤال.. ولماذا؟ ولماذا؟

حتى تصل إلى الغاية العليا ألا وهي رضا الله - عز وجل-، فهل هناك أسمى من هذه الغاية؟ ⇐ **واحدة**

هل من الممكن أن تتغير هذه الغاية من فترة إلى أخرى؟ بالطبع لا؛ فما نحن، وما نفعله إلا لتحقيق هذه الغاية ⇐ **لا تتغير**

- فما هدفك، وما غايتك كمعلم؟

- وقبل الإجابة عن هذا السؤال دعني أسألك أولًا..

ما الهدف وما الغاية من وجودك؟

عندما تقرأ ﴿ وَمَا خَلَقْتُ ٱلْجِنَّ وَٱلْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴾ (الذاريات: ٥٦) هل عرفت لماذا أنت موجود في هذه الحياة؟ هل علمت الغاية من خلقك؟ لتحقيق العبودية بمعناها الشامل غير المقتصر على عبادات بعينها (كالصلاة، والصيام...) وإنما تعبد الله في جميع أحوالك حتى وإن كان ظاهر الأمر الذي تفعله أنه ليس عبادة، ما عليك إلا استحضار نيّة أنك تريد أن تتقرب إلى الله بهذا العمل، وبذلك يصبح هذا العمل عبادة ما دام أنه لا يخالف هدي النبي ﷺ.

والآن... هل تحقق معنى العبودية في عملك؟

- **هل تتقرّب إلى الله بكونك معلمًا؟**
- **هل علمت الفرصة التي بين يديك؟**
- **إذًا هذه هي الغاية من وجودك في هذه الحياة، فما الهدف؟**

إنه استخلافك في هذه الأرض، الاستخلاف بمعناه الواسع الشامل من إعمار الأرض إلى إحقاق الحق مرورًا ببناء المجتمع المتوازن.

هل فكرت قبل ذلك أنك مطالب بجعل العالم أفضل؟ وإن لم يكن العالم كله فليكن عالمك أنت، هل تحاول جعله أفضل؟

والآن ما هدفك، وما غايتك كمعلم؟

....

وأخيرًا كن صاحب رسالة، فما كتب الله لخير أن يكون في الأرض إلا واختار له من يحمله، فكن أنت من يحمل الخير للبشرية جمعاء، وتذكّر أن أكبر مآسي الحياة هو أن يموت

شيء بداخل الإنسان وهو لا يزال حيًّا.. إنه الأمل، الأمل الذي هو المشجع الأول الذي يدفعنا إلى الأمام، فهو الذي يردد في أسماعنا دائمًا الخير في الغد؛ فليزد أملك، ولينطلق يقينك في الله بأن غدًا بالتأكيد سيكون أفضل، طالما أن هناك الكثير من أمثالك.. أمثال المعلم المحترف.

المراجع العلمية

-استراتيجيات التغيير الفعّال د/ صلاح الراشد.

-البرمجة اللغوية العصبية د/ إبراهيم الفقي.

-الشخصية المحبوبة د/ عطا بركات.

-المدرب المحترف المعتمد د/ إبراهيم الفقي.

-كيمياء الصلاة د/ أحمد خيري العمري.

-قوة التحكم في الذات د/ إبراهيم الفقي.

-كيف تؤثر في الآخرين؟ د/ ديفيد ليبرمان.



المؤلف في سطور



مدرب معتمد من المركز الكندي، ومن الأكاديمية الدولية لصناعة العبقرية، وعضو المؤسسة العربية الكندية للمدرب المحترف، وحاصل على العديد من الدورات التدريبية منها:

١- المدرب المحترف المعتمد CCT.

٢- المدرب العبقري المحترف GCT.

٣- ممارس البرمجة اللغوية العصبية.

٤- دبلوم التنويم بالإيحاء.

٥- قوة الذاكرة والتذكر.

٦-مهارات الاتصال الفعال.

٧- ممارس أول البرمجة اللغوية العصبية.

٨- التخطيط الاستراتيجي، وخطط التحسين.

٩- التقويم الذاتي، وخطط التحسين.

١٠- نواتج التعلم، وخرائط المنهج.

١١- المراجعة الخارجية.

الفهرس